

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA PRÁVA

Dodací podmínky dle INCOTERMS v mezinárodním obchodním styku

Terms of Delivery according to INCOTERMS in International Trade

Student: Bc. Hana Hrubá

Vedoucí diplomové práce: prof. JUDr. Naděžda Rozehnalová, CSc.

Ostrava 2013

VŠB - Technická univerzita Ostrava
Ekonomická fakulta
Katedra práva

Zadání diplomové práce

Student: **Bc. Hana Hrubá**
Studijní program: N6208 Ekonomika a management
Studijní obor: 6208T011 Ekonomika a právo v podnikání
Téma: Dodací podmínky dle INCOTERMS v mezinárodním obchodním styku
Terms of Delivery according to INCOTERMS in International Trade

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
2. Analýza postavení podniku Teva Czech Industries s.r.o. na trhu
3. Obchodní případ
4. Analýza obchodních podmínek
5. Doporučení pro právní regulaci
6. Závěr

Seznam použité literatury

Seznam zkratk

Prohlášení o využití výsledků diplomové práce

Seznam příloh

Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. 3. vyd. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2010. 552 s. ISBN 978-80-7357-562-5.

MACHKOVÁ, Hana a jiné. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4.


Incoterms 2010 – pravidla ICC pro použití dodacích doložek ve vnitrostátním a mezinárodním obchodě. Praha: ICC Česká republika, 2010. ISBN 978-80-903297-9-9.

Formální náležitosti a rozsah diplomové práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty

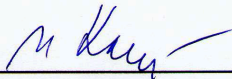
Vedoucí diplomové práce: **prof. JUDr. Naděžda Rozehnalová, CSc.**

Datum zadání: 23.11.2012

Datum odevzdání: 26.04.2013


JUDr. Bohuslav Halfar
vedoucí katedry




prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová
děkanka fakulty

„Prohlašuji, že jsem celou diplomovou práci, včetně všech příloh, vypracovala samostatně a uvedla jsem veškerou použitou literaturu a další prameny“

V Ostravě 26. dubna 2013

Handwritten signature in blue ink, reading "Hrubá Hana ..".

Bc. Hana Hrubá

Poděkování

Na tomto místě bych ráda poděkovala a vyslovila uznání všem, kteří mi pomáhali při zpracování této diplomové práce.

Zvláštní poděkování patří mé vedoucí diplomové práce, prof. JUDr. Naděždě Rozehnalové, CSc., za odbornou pomoc, cenné rady, připomínky a čas, který mi věnovala.

Další poděkování patří také mému oponentovi Ing. Miroslavu Bořeckému a paní Evě Havelkové, za jejich vstřícný přístup, věnovaný čas, ochotu a poskytnutí odborné pomoci při zpracování diplomové práce.

Děkuji také své rodině a přátelům, za podporu, kterou mi poskytli nejen při psaní diplomové práce, ale i v průběhu celého mého studia.

Obsah

1	Úvod.....	5
2	Analýza podniku Teva Czech Industries s.r.o.....	7
2.1	Historie společnosti.....	7
2.2	Předmět podnikání.....	8
2.2.1	Filozofie společnosti	9
2.3	Struktura společnosti.....	10
2.3.1	Divize Pharma.....	10
2.3.2	Divize TAPI	11
2.4	Finanční analýza společnosti.....	12
2.4.1	Metody finanční analýzy.....	13
2.4.2	Finanční analýza společnosti Teva Czech Industries s.r.o.	14
2.5	Zahraniční obchod společnosti.....	20
2.5.1	Oddělení exportu divize TAPI	21
2.5.2	Struktura zahraničních partnerů	21
2.6	Shrnutí	23
3	Analýza obchodních podmínek.....	24
3.1	Dodací podmínka – parita	24
3.2	Vývoj INCOTERMS z historického hlediska.....	25
3.3	Doložky INCOTERMS obecně.....	26
3.3.1	Užívání INCOTERMS	28
3.3.2	Základní obsah INCOTERMS	29
3.3.3	Základní povinnosti prodávajícího a kupujícího.....	29
3.4	INCOTERMS 2000.....	30
3.4.1	Klasifikace INCOTERMS 2000.....	31
3.4.2	Obsah jednotlivých doložek	33
3.5	INCOTERMS® 2010.....	39
3.5.1	Následný prodej – prodej plovoucího zboží.....	41
3.6	Shrnutí	42
4	Obchodní případ.....	44
4.1	Právní režim obchodního případu	44
4.1.1	Způsoby aplikace Vídeňské úmluvy	45
4.2	Smluvní strany.....	46

4.3	Dodací podmínky	47
4.4	Platební podmínky.....	48
4.4.1	Dokumentární inkaso	48
4.5	Shrnutí	49
5	Doporučení pro právní regulaci.....	50
5.1	Smluvní včlenění doložky INCOTERMS do kupní smlouvy.....	50
5.2	Použití jiných doložek INCOTERMS v obchodním případě.....	51
6	Závěr.....	53
7	Seznam použité literatury	55
8	Seznam zkratk	57

1 Úvod

Podíl zahraničního obchodu na hrubém domácím produktu a intenzita mezinárodního obchodního styku je v dnešní době jedním z klíčových faktorů vyspělosti ekonomiky každého státu a vypovídá o míře otevřenosti ekonomiky daného státu. V době celosvětové globalizace, která je charakteristická růstem vzájemné propojenosti a závislosti jednotlivých zemí, si už jen málokdo dokáže představit nemožnost vzájemného obchodu s ostatními státy. Stále rostoucí objem mezinárodních transakcí jak zboží, tak také služeb a kapitálu si samozřejmě vyžaduje důslednou právní úpravu v této oblasti.

Oblast mezinárodního obchodu je upravena mezinárodními smlouvami, mezi kterými hraje klíčovou roli regulace Světové obchodní organizace – WTO (World Trade Organization). Oblast smluvních závazkových vztahů v mezinárodním obchodě je upravena jak státními prostředky regulace, mezi které patří především mezinárodní smlouvy např. o volném obchodu, celní unii apod., vnitrostátní předpisy a nařízení, tak také nestátními prostředky regulace, které jsou nedílnou součástí regulace této oblasti. V oblasti závazkových vztahů, jak na vnitrostátní úrovni tak na mezinárodní úrovni, je obvykle ponechána právními řády rozsáhlá smluvní volnost stran. Mezi nestátní prostředky regulace patří zejména vykládací pravidla, mezinárodní obchodní zvyklosti, zásady mezinárodních obchodních smluv aj. Jednou z nejpoužívanějších forem nestátních prostředků regulace jsou tzv. vykládací pravidla, mezi něž bezesporu patří pravidla INCOTERMS, kterými se budu blíže zabývat v této práci. Úkolem nestátních prostředků regulace je především usnadnění a sjednocení postupů v procesu uzavírání smluvních vztahů. Jejich využíváním v obchodním styku mohou strany těchto vztahů předejít mnoha problémům a nejasnostem v jejich vzájemném obchodním vztahu.

Cílem mé práce je analyzovat využívání dodacích podmínek v podniku Teva Czech Industries s.r.o. v procesu dodávek zboží smluvním partnerům na konkrétním obchodním případě. Pro toto téma jsem se rozhodla z důvodu, že dle mého názoru není mnoho dostupné literatury, která by se touto problematikou podrobně zabývala a chybí i konkrétní vysvětlení využití doložek v praxi.

Hlavním tématem práce je obecná analýza dodacích podmínek a jejich následné využití v konkrétním obchodním případě. Dle mého názoru je nutné také analyzovat obchodní postavení dané společnosti, uvést základní informace o jejím předmětu podnikání a stavu jejího finančního hospodaření. Tyto dílčí informace a závěry pomohou pochopit a analyzovat postavení společnosti v kontextu zahraničně obchodních operací. Analýzou společnosti se

zabývám v první části mé práce. Tyto obecné informace jsem čerpala především z internetových stránek společnosti a obchodního rejstříku. Z informací, získaných analýzou zahraničního obchodu společnosti, dále vycházím v části práce týkající se obchodního případu z praxe společnosti. Po konzultaci s vedoucí i oponentem mé práce, jsem kapitolu zabývající se analýzou dodacích podmínek INCOTERMS zařadila před kapitolu, ve které se zabývám analýzou obchodního případu z praxe dané společnosti. Dle mého názoru by měla vždy praktické části práce předcházet část, věnující se teoretickým poznatkům z dané oblasti, a mnou zvolené pořadí kapitol tak odpovídá větší logičnosti práce. V druhé části práce se tedy zabývám dodacími podmínkami INCOTERMS obecně. Je zde popis jednotlivých doložek a to jak verze INCOTERMS 2000 tak INCOTERMS[®] 2010. Také je zde shrnutý jejich vznik a vývoj. V této části také uvádím, jak zvolené dodací podmínky ovlivní kupní cenu, způsob přepravy apod. Třetí část je zaměřena více prakticky a to na uvedení konkrétního obchodního případu společnosti a analýzu dodací podmínky v něm použité. Informace k tomuto obchodnímu případu mi byly poskytnuty zaměstnanci společnosti. Poslední část obsahuje doporučení pro právní regulaci, především doporučení pro správné smluvní včlenění dodací podmínky do kupní smlouvy.

V této práci jsem použila především metodu analýzy. V části, která je zaměřena na analýzu obchodního postavení společnosti a obchodního případu z praxe, jsem využila jak metodu analýzy sekundárních zdrojů tak také metodu dotazování formou písemného dotazníku provedeného na oddělení exportu divize TAPI společnosti Teva Czech Industries s.r.o. V části, která se týká obecně dodacích podmínek INCOTERMS, jsem využila především analýzu sekundárních zdrojů odborné literatury. V poslední části práce zabývající se doporučením pro právní regulaci jsem využila metodu dedukce.

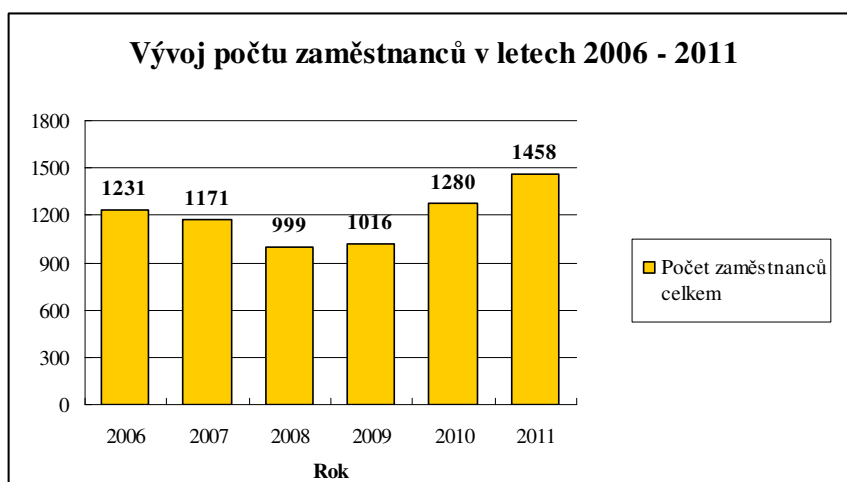
Práce je zpracována podle právního stavu k 1.1.2013.

2 Analýza podniku Teva Czech Industries s.r.o.

Společnost Teva Czech Industries s.r.o. je farmaceutickou firmou. Její sídlo se nachází na severovýchodě České republiky, ve městě Opava – část Komárov. Společnost má mnohaletou tradici a dříve byla známá jako společnost Galena. Právní forma společnosti je společnost s ručením omezeným a společnost splňuje veškeré náležitosti dle zákona č. 513/1991 Sb., obchodního zákoníku, ve znění pozdějších předpisů (dále ObchZ). Základní kapitál společnosti činí 2 500 000 000 Kč. Společnost zaměstnává více než 1 450 zaměstnanců a její tržby za rok 2011 činily 8,8 miliardy Kč. Společnost je od roku 2006 členem nadnárodní skupiny Teva.

Následující graf 2.1 ukazuje vývoj počtu zaměstnanců a ostatních členů vedení společnosti v letech až 2011. Z grafu je patrné, že v posledních letech došlo k mírnému nárůstu počtu zaměstnanců. Příčinou nárůstu je neustálý rozvoj společnosti a zejména výstavba nového výrobního závodu v roce 2010.

Graf 2.1



Zdroj: Vlastní zpracování.

2.1 Historie společnosti

Jedná se o jednu z nejstarších farmaceutických společností v Evropě s více než 120letou tradicí výroby léčiv. Historie společnosti sahá do roku 1883. V tomto roce zakladatel společnosti Gustav Hell založil společnost GUSTAV HELL & Company. V roce 1939 byla přejmenována na HELICO, později v roce 1952 dostala nové obchodní jméno GALENA. V roce 1994 se stala majoritním akcionářem Galeny společnost IVAX Corporation a následně v roce 2001 byla Galena přejmenována na IVAX-CR. V roce 2002 získal tento majoritní akcionář 100% podíl ve společnosti a v následujícím roce došlo ke změně právní formy

společnosti na společnost s ručením omezeným a změně názvu na IVAX Pharmaceuticals s.r.o. Přelomovým rokem v historii společnosti byl rok 2006, kdy se spojila s nadnárodní společností TEVA. Následně došlo ke změně obchodního jména na Teva Czech Industries s.r.o.¹

Společnost Teva Pharmaceuticals CR, s.r.o., která akvizicí získala společnost IVAX Pharmaceuticals s.r.o. v roce 2006 je dceřinou společností Teva Pharmaceuticals Industrie Ltd. Tato společnost sídlí v Izraeli a její historie sahá do roku 1901. V roce 2008 významně investovala do opavského závodu a to více než 1 mld. Kč. Tato společnost má přímé zastoupení ve více než 60 zemích světa. Celosvětově zaměstnává tato skupina 45 000 lidí a její prodeje v roce 2010 činily přes 16,1 miliardy amerických dolarů. Její produkty se zaměřují především na oblasti respiračních onemocnění, onkologie, CNS (centrální nervový systém), gynekologické produkty, produkty k léčbě bolesti atd.²

2.2 Předmět podnikání

Společnost Teva Czech Industries s.r.o. je farmaceutickou firmou. Jejím hlavním předmětem podnikání je výroba generických léčivých přípravků. Jedná se především o cytostatika, antiastmatika, hypolipidemika, antihypertenziva³ aj. Tyto přípravky vyrábí v podobě tobolek, tablet a kapalných lékových forem. Zabývá se také výrobou volně prodejných léků, účinných farmaceutických látek (API) a rostlinných extraktů.

V obchodním rejstříku, do kterého byla společnost zapsána dne 31. prosince 2002, jsou uvedeny jako předmět podnikání následující činnosti:

- výroba léčivých látek,
- výroba sterilních léčivých přípravků/ výroba nesterilních léčivých přípravků,
- výroba a uvádění uznaného osiva a sadby do oběhu,

¹TEVA. *Historie* [online]. TevaPharm.cz, 2012 [cit. 2012-12-28]. Dostupné z: <http://www.tevapharm.cz/web/structure/historie-11.html>

²TEVA. *O společnosti* [online]. Teva.cz, 2007 [cit. 2012-12-28]. Dostupné z: <http://teva.cz/teva-se-predstavuje/o-spolecnosti.htm>

³Cytostatika – látky tlumící růst a rozmnožování buněk, zejm. nádorových tkání. Dle slovníku cizích slov.

Antiaastmatika – skupina léků používaných k léčbě průduškového astmatu. Dle slovníku cizích slov.

Hypolipidemika – látky snižující koncentraci cholesterolu nebo triglyceridů v organismu. Dle slovníku cizích slov.

Antihypertenziva (skupina léků snižujících krevní tlak). Dle slovníku cizích slov.

- výroba, nákup, prodej, dovoz, vývoz, vývoj a skladování omamných a psychotropních látek a prekursorů v souladu s povolením Ministerstva zdravotnictví dle zákona č.167/1998 Sb.,
- výroba galenických přípravků, tinktur a extraktů,
- výroba, dovoz a distribuce prostředků zdravotnické techniky,
- distribuce léčiv,
- výroba a dovoz chemických látek a chemických přípravků klasifikovaných jako výbušné, oxidující, extrémně hořlavé, vysoce hořlavé, hořlavé, vysoce toxické, toxické, karcinogenní, mutagenní, toxické pro reprodukci, nebezpečné pro životní prostředí, zdraví škodlivé, žíravé, dráždivé, senzibilizující a prodej chemických látek a chemických přípravků klasifikovaných jako vysoce toxické a toxické,
- činnost účetních poradců, vedení účetnictví, vedení daňové evidence,
- výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona.⁴

K rozšířeným a mezi lidmi běžně známým léčivům, které tato společnost vyrábí a distribuuje nejen v České republice, ale i v zemích celého světa, patří například produkty Diazepam Tablets USP, STOPTUSSIN sirup, OPTHALMO-SEPTONEX oční kapky, ALGIFEN NEO perorální kapky a desítky dalších léčivých přípravků.⁵

2.2.1 Filozofie společnosti

Filozofií společnosti je vyvíjet a vyrábět takové produkty, které budou kvalitní a přispějí ke zlepšení kvality života lidí. Při vývoji a výrobě se společnost snaží dodržovat veškeré zákonné předpisy a technické normy v této oblasti. Společnost také věnuje dostatečnou pozornost inovacím a technologickým zlepšením. Důležitými prvky společnosti jsou také bezpečnost, ochrana zdraví a ochrana životního prostředí při její výrobní činnosti. Hlavní firemní zásady lze shrnout do těchto bodů:

- snaha o šetření s přírodními zdroji, především se surovinami a energiemi,
- dodržování právních předpisů a požadavků,
- vytváření bezpečného a zdravého pracovního prostředí,

⁴MINISTERSTVO SPRÁVEDLNOSTI. *Obchodní rejstřík a sbírka listin* [online]. Justice.cz, 2012 [cit. 2012-12-28]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-dotaz?dotaz=Teva+czech+industries>

⁵TEVA. *Produkty* [online]. TevaPharm.cz, 2012 [cit. 2012-12-28]. Dostupné z: <http://www.tevapharm.cz/web/structure/29.html>

- dodržování zásad BOZP,
- uplatňování postupů a zásad pro prevenci znečištění přírodního prostředí,
- ochrana zelených pásem v okolí společnosti a jejím areálu,
- předcházení vzniku havárií a snaha o snížení jejich dopadů,
- ochrana ovzduší, vod,
- snížení produkce odpadů – odpadové a obalové hospodářství.⁶

2.3 Struktura společnosti

Jediným vlastníkem společnosti Teva Czech Industries s.r.o. je společnost Ivax International B.V. se sídlem ve městě Utrecht (Nizozemské království). Tento její jediný vlastník je také zároveň nejvyšším orgánem – valnou hromadou společnosti.

Statutárním orgánem společnosti Teva Czech Industries s.r.o. jsou jednatelé. Za společnost jednají dle zakladatelských listin společnosti vždy současně dva jednatele. Jednateli společnosti jsou v současné době Jiří Urbanec, MBA, který je zároveň generálním ředitelem společnosti. Dalšími jednatelem jsou Ing. Vít Luštinec, který zastává také funkci finančního ředitele a Ing. Lubomír Roder, který je zároveň ředitelem organizační jednotky TAPI-CZ. Struktura společnosti je graficky nastíněna v příloze č.1.

Společnost se dělí na dvě základní divize. První z nich je divize Pharma a druhou je divize TAPI.

2.3.1 Divize Pharma

Divize Pharma (nebo také Pharma Galena) se zabývá výrobou, balením a prodejem léčivých přípravků. Tato divize se podílí na celkovém objemu produkce společnosti 60-65%. Celkový objem prodeje této divize činí cca 200 milionů USD ročně. Podíl exportu na tomto celkovém prodeji činí 75%. Činnost divize zajišťují útvar výroby, útvar kvality a útvar materiálového hospodářství.

• **Výroba**

Tento útvar divize Pharma se zabývá výrobou a balením léčiv v pevných a kapalných lékových formách. Vyrábí se zde především tablety, želatinové tobolky, oční kapky a oční voda, ústní, nosní a ušní kapky, nosní a ústní spreje, sirupy a další. Od roku 2006 je tento útvar celosvětovým centrem výroby nosních sprejů v rámci TEVY.

⁶TEVA. *Firemní zásady* [online]. TevaPharm.cz, 2012 [cit. 2012-12-28]. Dostupné z: <http://www.tevapharm.cz/web/structure/13.html>

- **Kvalita**

Tento útvar zajišťuje a garantuje kvalitu veškerých vstupů a výstupů výroby a také veškerých výrobních postupů a procesů podílejících se na výrobní aktivitě společnosti. Na celkové kontrole se podílejí čtyři samostatná oddělení (jištění jakosti, kontrola jakosti, validace a mikrobiologie). Kromě samotné kontroly a garance kvality produktů se tento útvar také podílí na národních a nadnárodních auditech prováděných v této oblasti. V oblasti kvality je společnost Teva Czech Industrie s.r.o. držitelem také několika certifikátů.

- **Materiálové hospodářství**

Tento útvar má ve společnosti na starost koordinační, logistické a obchodní aktivity divize. Na činnosti útvaru se podílí oddělení jako je nákup, příprava obalových materiálů, vedení skladového hospodářství, zavádění nových výrobků, plánování výroby, zákaznický servis pro různé oblasti jak Evropy, tak také USA a další oblasti světa. Při dodávání obalových materiálů společnost uplatňuje princip JIT (Just-in-Time).⁷

2.3.2 Divize TAPI

Divize TAPI se zabývá vývojem a výrobou účinných farmaceutických látek (dále jen API) a rostlinných extraktů. Tyto látky získává z převážně přírodních materiálů, které si často sama šlechtí a zajišťuje také jejich pěstování. Divize využívá špičkové technologie a postupy, což ji spolu s dlouholetou zkušeností v oboru staví na přední místa mezi podniky zabývající se touto činností. Na fungování divize se podílejí útvar výroby, útvar kvality, útvar výzkumu a vývoje a útvar prodeje a marketingu.

- **Výroba**

Tento útvar je klíčovým pro zajištění správného fungování divize TAPI. Výrobní činnost musí probíhat zcela v souladu s přísnými předpisy a normami. Činnosti útvaru jsou pravidelným předmětem auditů. Na výrobě API a rostlinných extraktů se ve společnosti podílejí špičkoví odborníci, kteří mají k dispozici moderně vybavené laboratoře. Kvalita produktů je dokládána mezinárodně platnými certifikáty.

- **Kvalita**

Kvalita je zásadním požadavkem na veškerou produkci dnešní doby. Útvar kvality divize má za úkol zajišťovat kontrolu jakosti, jištění jakosti a registraci. Systém kontroly kvality společnosti je v souladu s nejpřísnějšími mezinárodními předpisy.

⁷TEVA. *Pharma* [online]. TevaPharm.cz, 2012 [cit. 2012-12-28]. Dostupné z: <http://www.tevapharm.cz/web/structure/pharma-19.html>

- **Výzkum a vývoj**

Výzkum a vývoj je důležitým útvarem v divizi TAPI, neboť zde dochází především k separaci a syntéze účinných látek a k nalézání nových polyformů. Výsledky tohoto útvaru jsou patentovány a dále ověřovány v laboratořích. Novou aktivitou tohoto útvaru je získávání vysoce účinných aktivních farmaceutických látek (dále jen HAPI).

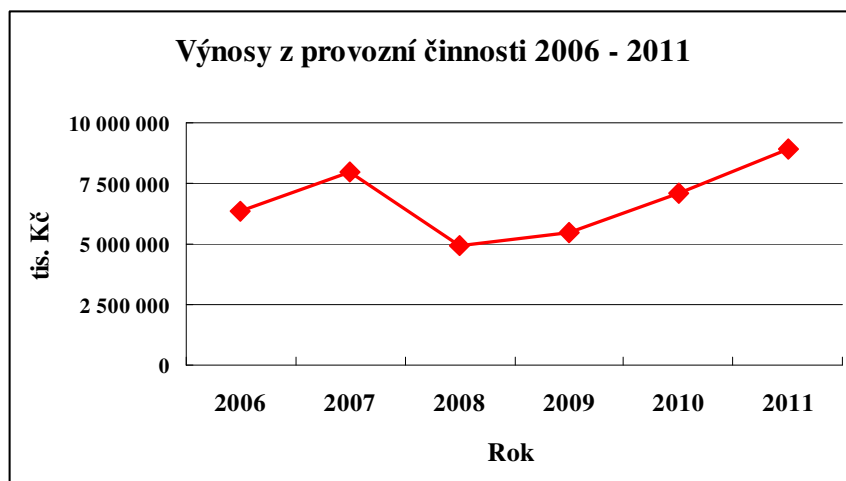
- **Prodej a marketing**

Útvar prodeje a marketingu má na starost prodej a distribuci API popř. HAPI a rostlinných extraktů. Zajišťuje také prodej práv na finální lékové formy, které byly vyvinuty na základě substancí divize TAPI. Jedná se o tzv. out-licensing.⁸

2.4 Finanční analýza společnosti

V této části práce je pojednáno o finančním zdraví společnosti Teva Czech Industries s.r.o. Společnost Teva Czech Industries s.r.o. v letech 2006 – 2011 dosahuje rostoucích výnosů ze své provozní činnosti i přes mírný pokles v roce 2008 viz graf 2.2, který byl pravděpodobně způsoben světovou hospodářskou krizí. V roce 2011 společnost dosáhla výnosů z provozní činnosti ve výši 8,9 miliard Kč.

Graf 2.2



Zdroj: Vlastní zpracování.

Finanční analýza obecně je metoda, která nám přináší představu o finančním zdraví podniku. Zkoumá jak minulé tak také současné data a přináší informace o výkonnosti podniku a potencionálních rizicích vyplývajících z jeho fungování. Může také přinášet jisté prognózy

⁸TEVA. *TAPI* [online]. TevaPharm.cz, 2012 [cit. 2012-12-28]. Dostupné z: <http://www.tevapharm.cz/web/structure/tapi-23.html>

budoucího vývoje. Informace získané finanční analýzou slouží jak interním uživatelům, tak také uživatelům externím. Mezi interní uživatele patří především manažeri, vrcholové vedení a zaměstnanci společnosti. Externími uživateli jsou zejména investoři, stát a jeho orgány, banky a jiní věřitelé, obchodní partneři, konkurence apod.⁹

Hlavním zdrojem informací pro finanční analýzu je účetní závěrka společnosti. Pravidla pro její sestavování, zveřejňování atd. jsou stanoveny zejména v zákoně č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů (dále ZoÚ). Dle tohoto zákona tvoří účetní závěrka v České republice tři části - rozvaha, výkaz zisku a ztráty a příloha. Dále může účetní závěrka obsahovat přehled o peněžních tocích tzv. výkaz cash flow a přehled o změnách vlastního kapitálu. Tyto dva výkazy musí povinně sestavovat dle ZoÚ účetní jednotky, které splňují k rozvahovému dni a za bezprostředně předcházející účetní období následující kritéria:

- akciové společnosti, jejichž aktiva celkem činí více než 40 000 000 Kč,
- akciové společnosti jejichž roční úhrn čistého obrátu činí více než 80 000 000 Kč.

2.4.1 Metody finanční analýzy

Při zpracování finanční analýzy lze využít absolutní nebo poměrové ukazatele. Základním a nejčastěji využívaným typem finanční analýzy je vertikální a horizontální analýza. Vertikální a horizontální analýza využívá nejčastěji absolutní ukazatele. Na základě absolutních ukazatelů lze také vypočítat některé rozdílové ukazatele (např. čistý pracovní kapitál apod.). Vertikální analýza přináší informace o struktuře rozvahy, výkazu zisku a ztráty nebo výkazu cash flow ve vztahu k určité veličině např. k celkové bilanční sumě. Horizontální analýza sleduje vývoj veličin v čase ve vztahu k minulému účetnímu období. Při sestavování finanční analýzy lze také využít tzv. bilanční pravidla. Tyto pravidla jsou založeny na praktických zkušenostech a jedná se spíše o doporučení k dosažení dlouhodobé finanční rovnováhy. Poměrové ukazatele analyzují vzájemné vazby mezi ukazateli absolutními. V poměrové analýze jsou nejčastěji využívány ukazatele rentability, aktivity, zadluženosti, likvidity a ukazatele kapitálového trhu.¹⁰

⁹ VOCHOZKA, Marek. *Metody komplexního hodnocení podniku*. 1. vyd. Praha: Grada, 2011. 248 s. ISBN 978-80-247-3647-1.

¹⁰ Viz tamtéž.

2.4.2 Finanční analýza společnosti Teva Czech Industries s.r.o.

Jak již bylo výše zmíněno, společnost Teva Czech Industries s.r.o. je členem nadnárodní skupiny TEVA. Cílem práce není analyzovat celkovou finanční situaci celé skupiny, proto se zde pouze zaměřím na společnost Teva Czech Industries s.r.o. a její finanční ukazatele. Informace o finanční situaci jsem čerpala z výročních zpráv společnosti z let 2006 – 2011, které jsou ve zkrácené podobě uvedeny v příloze č. 2 a příloze č. 3. K analýze jsou využity výpočty poměrových ukazatelů za období 2006 – 2011.

Poměrové ukazatele

Jedná se o ukazatele rentability neboli výnosnosti, aktivity, zadluženosti a likvidity. Ukazatele kapitálového trhu se zde neuplatní, neboť se jedná o společnost s ručením omezeným.

a) Ukazatele rentability

Tyto ukazatele obecně udávají kolik Kč zisku připadá na 1 Kč hodnoty ve jmenovateli. Vypovídají o schopnosti podniku dosahovat zisku a vytvářet nové zdroje. Snahou každé společnosti by měl být růst těchto ukazatelů v čase. Mezi nejvýznamnější ukazatele v této skupině patří rentabilita aktiv (ROA), rentabilita vlastního kapitálu (ROE), rentabilita tržeb (ROS) a rentabilita investovaného kapitálu (ROCE) viz vzorce 2.1 – 2.4. ROA je považována za klíčový ukazatel rentability a poměruje zisk (v různých formách) s celkovými aktivy podniku. ROE udává kolik čistého zisku připadá na 1 Kč vlastního kapitálu. Jedná se tedy o míru ziskovosti vlastního kapitálu. ROS udává jaký podíl tržeb tvoří zisk před úroky a zdaněním (tzv. EBIT). Poslední ukazatel ROCE poměruje zisk a dlouhodobý kapitál (jak vlastní tak cizí).¹¹

$$ROA = \frac{EBIT}{Aktiva} \quad (2.1)$$

$$ROE = \frac{\text{Čistý zisk}}{\text{Vlastní kapitál}} \quad (2.2)$$

$$ROS = \frac{EBIT}{\text{Tržby z prodeje vl. výrobků a služeb} + \text{Tržby z prodeje zboží}} \quad (2.3)$$

¹¹ RŮČKOVÁ, Petra. *Finanční analýza*. 3. vyd. Praha: Grada, 2011. 144 s. ISBN 978-80-247-3916-8.

$$ROCE = \frac{EBIT}{Vlastní\ kapitál + rezervy + dl.\ zá vazky + bankovní\ úvě.\ dl.} \quad (2.4)^{12}$$

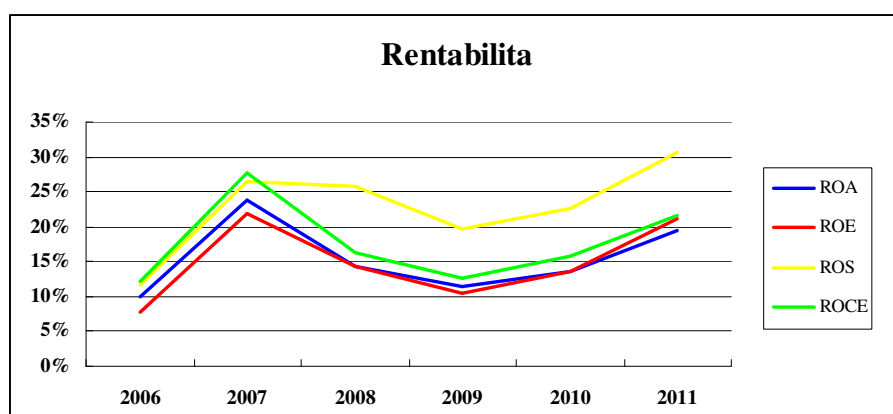
Následující tabulka 2.1 ukazuje výsledné hodnoty rentability společnosti za sledované období. Společnost dosáhla v celém období kladných výsledků, neboť její zisk byl za celou dobu kladný a díky jeho rostoucí tendenci rostou také ukazatele rentability. Jak z tabulky, tak také z grafu 2.3 je patrné, že hodnoty po mírném poklesu v roce 2008, opět od roku 2009 rostou. Rentabilita aktiv dosáhla nejvyšší hodnoty v roce 2007, kdy jedna koruna aktiv generovala 23,88 haléřů zisku před zdaněním a úroky. Rentabilita vlastního kapitálu byla nejvyšší v roce 2007 a v roce 2011, tzn. v tomto období vynesly vlastníkům jejich investice do dané společnosti nejvíce zisku. Rentabilita tržeb roste nejvíce ze všech ukazatelů a nejvyšší hodnoty dosáhla v roce 2011. Rentabilita investovaného kapitálu byla nejvyšší v roce 2007.

Tab. 2.1 Ukazatele rentability Teva Czech Industries s.r.o (2006 – 2011)

Ukazatele rentability (v %)	Rok					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ROA	9,85%	23,88%	14,43%	11,36%	13,54%	19,45%
ROE	7,82%	21,78%	14,46%	10,43%	13,63%	21,26%
ROS	11,56%	26,58%	25,76%	19,68%	22,63%	30,52%
ROCE	12,17%	27,78%	16,36%	12,64%	15,73%	21,52%

Zdroj: Vlastní zpracování.

Graf 2.3 Ukazatele rentability



Zdroj: Vlastní zpracování.

¹² VOCHOZKA, Marek. *Metody komplexního hodnocení podniku*. 1. vyd. Praha: Grada, 2011. 248 s. ISBN 978-80-247-3647-1.

b) Ukazatele aktivity

Tyto ukazatele podávají informace o tom, jak společnost využívá jednotlivé části majetku. Rozlišují se zpravidla doba obratu jednotlivých aktiv a počet obrátů (obrat dané položky) za daný časový interval (nejčastěji rok) viz vzorce 2.5 – 2.10. Obrat aktiv znamená kolikrát se daná aktiva obrátí za rok, respektive kolikrát se promítnou v tržbách. Minimální hodnota tohoto ukazatele je 1. Doba obratu vypovídá o vázanosti aktiv. Tato hodnota by měla být co nejnižší. Doba obratu zásob udává průměrný počet dnů, kdy jsou zásoby vázány v podniku do doby jejich spotřeby nebo prodeje. Obrat zásob vypovídá o tom, kolikrát je během jednoho roku každá položka zásob prodána a znovu uskladněna. Doba obratu závazků (krátkodobých) udává jak dlouho trvá podniku v průměru uhradit své krátkodobé závazky. Doba splatnosti pohledávek přináší informaci o tom, jaká průměrně uplyne doba mezi vystavením faktury za prodej zboží a hotových výrobků a zaplacením faktury odběratelem.¹³

$$\text{Doba obratu celkových aktiv} = \frac{\text{Celková aktiva}}{\text{Tržby} / 360} \quad (2.5)$$

$$\text{Obrat aktiv} = \frac{\text{Tržby}}{\text{Aktiva celkem}} \quad (2.6)$$

$$\text{Doba obratu zásob} = \frac{\text{Zásoby}}{\text{Tržby} / 360} \quad (2.7)$$

$$\text{Obrat zásob} = \frac{\text{Tržby}}{\text{Zásoby}} \quad (2.8)$$

$$\text{Doba obratu závazků} = \frac{\text{Krátkodobé závazky}}{\text{Tržby} / 360} \quad (2.9)$$

$$\text{Doba splatnosti pohledávek} = \frac{\text{Pohledávky}}{\text{Tržby} / 360} \quad (2.10)^{14}$$

V následující tabulce 2.2 jsou vypočítány ukazatele aktivity společnosti ve sledovaném období. Obrat aktiv ani v jednom roce nedosáhl požadované minimální hodnoty 1, aktiva jsou tedy v podniku vázány déle než jeden rok a do tržeb se tedy během roku promítnou méně než 1krát. Nejhorší situace nastala v roce 2008, kdy se aktiva do tržeb

¹³ VOCHOZKA, Marek. *Metody komplexního hodnocení podniku*. 1. vyd. Praha: Grada, 2011. 248 s. ISBN 978-80-247-3647-1.

¹⁴ Viz tamtéž.

promítla pouze 0,56krát. Doba obratu zásob má kolísavý charakter. Z ukazatelů doby splatnosti pohledávek a doby obratu závazků je patrné, že společnost dodržuje pravidlo solventnosti, neboť doba splatnosti pohledávek převyšuje dobu obratu závazků po celé sledované období.

Tab. 2.2 Ukazatele aktivity Teva Czech Industries s.r.o (2006 – 2011)

Ukazatele aktivity	Rok					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Doba obratu celkových aktiv (dny)	423	401	643	624	602	565
Obrat aktiv	0,85	0,90	0,56	0,58	0,60	0,64
Doba obratu zásob (dny)	133	85	143	141	132	108
Obrat zásob	2,72	4,23	2,51	2,55	2,73	3,34
Doba obratu závazků (dny)	79	55	74	61	83	53
Doba splatnosti pohledávek (dny)	179	198	238	256	270	272

Zdroj: Vlastní zpracování.

c) Ukazatele zadluženosti

Tyto ukazatele ukazují vzájemnou proporcii vlastního a cizího kapitálu společnosti a také zadluženost vlastního kapitálu. Informují o tom, jak je společnost schopna hradit své závazky. Koeficient samofinancování (viz vzorec 2.11) vyjadřuje schopnost společnosti krýt své potřeby z vlastních zdrojů. Celková zadluženost (viz vzorec 2.12) neboli debt ratio vyjadřuje míru krytí majetku společnosti cizími zdroji. Čím vyšší je hodnota tohoto ukazatele, tím je vyšší míra věřitelského rizika. Koeficient zadluženosti (viz vzorec 2.13) udává poměr mezi cizím a vlastním kapitálem. Obvykle doporučený poměr činí 1:1. Základní bezpečná míra zadluženosti činí 40% cizího kapitálu v poměru ke kapitálu vlastnímu. Posledním ukazatelem zadluženosti je ukazatel úrokového krytí viz vzorec 2.14. Tento ukazatel ukazuje kolikrát EBIT (zisk před zdaněním a úroky) pokrývá úrokové náklady společnosti. V případě, že je roven 1, znamená to, že celý zisk je použit k úhradě úroků.¹⁵

$$\text{Koeficient samofinancování (equity ratio)} = \frac{\text{Vlastní kapitál}}{\text{Celková aktiva}} \quad (2.11)$$

¹⁵ VOCHOZKA, Marek. *Metody komplexního hodnocení podniku*. 1. vyd. Praha: Grada, 2011. 248 s. ISBN 978-80-247-3647-1.

$$\text{Celková zadluženost (debt ratio)} = \frac{\text{Celkové cizí zdroje}}{\text{Aktiva}} \quad (2.12)$$

$$\text{Koeficient zadluženosti (debt equity ratio)} = \frac{\text{Cizí zdroje}}{\text{Vlastní kapitál}} \quad (2.13)$$

$$\text{Úrokové krytí} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Nákladové úroky}} \quad (2.14) \quad ^{16}$$

V následující tabulce 2.3 jsou vyhodnoceny ukazatele zadluženosti společnosti za sledované období. Koeficient samofinancování společnosti vykazuje mírný růst ve sledovaném období, což je pro společnost pozitivní, neboť vyšší hodnoty svědčí o vyšší míře pokrytí aktiv podniku vlastními zdroji. Z tabulky je patrné, že společnosti se daří snižovat celkovou zadluženost a tím tedy i míru věřitelského rizika. Podíl na tom má skutečnost, že společnost téměř nevyužívá bankovní úvěry a skutečnost, že vlastní kapitál výrazně převyšuje cizí zdroje společnosti. Ukazatel koeficientu zadluženosti je také příznivý, neboť po celé sledované období se společnost pohybuje pod bezpečnou mírou zadluženosti a v posledních letech se jí daří zadluženost neustále snižovat. Ukazatel úrokového krytí lze určit pouze za rok 2007, neboť v ostatních letech má společnost nulové nákladové úroky. To je způsobeno tím, že v těchto letech společnost nemá žádné dlouhodobé ani krátkodobé bankovní úvěry.

Tab. 2.3 Ukazatele zadluženosti Teva Czech Industries s.r.o (2006 – 2011)

Ukazatele zadluženosti	Rok					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Equity ratio	74,98%	76,04%	84,73%	86,73%	83,42%	87,86%
Debt ratio	24,60%	23,65%	15,04%	12,98%	16,37%	11,82%
Debt equity ratio	0,33	0,31	0,18	0,15	0,20	0,13
Úrokové krytí	-	89,52	-	-	-	-

Zdroj: Vlastní zpracování.

d) Ukazatele likvidity

Likvidita obecně znamená schopnost podniku přeměnit svá aktiva do likvidní formy a dostat tak svým závazkům. Likvidita je ve střetu s rentabilitou společnosti, neboť společnost aby byla likvidní musí mít určité finanční prostředky v oběžných aktivech a ty na sebe váží

¹⁶ VOCHOZKA, Marek. *Metody komplexního hodnocení podniku*. 1. vyd. Praha: Grada, 2011. 248 s. ISBN 978-80-247-3647-1.

kapitál. První ukazatel běžné likvidity (viz vzorec 2.15) ukazuje kolikrát celková oběžná aktiva pokryjí krátkodobé závazky podniku. Optimální hodnota tohoto ukazatele je v rozmezí 1,6 – 2,5 a nikdy by neměla poklesnout pod hodnotu 1. Ukazatel pohotové likvidity (viz vzorec 2.16) je přesnějším vyjádřením, neboť nezahrnuje nejméně likvidní část oběžných aktiv a to zásoby. Doporučená hodnota činí 1,0 – 1,5. Pokud je hodnota tohoto ukazatele vysoká, znamená to, že společnost váže mnoho aktiv ve formě pohotových prostředků, které přináší pouze minimální úrok. Posledním ukazatelem likvidity je hotovostní likvidita viz vzorec 2.17. Je nejpřesnější ze všech tří uvedených a vyjadřuje schopnost společnosti hradit své závazky v daný okamžik z peněžních prostředků na běžném účtu nebo v pokladně, z krátkodobých cenných papírů apod. Minimální doporučená hodnota ukazatele činí 0,2, dle metodiky ministerstva průmyslu a obchodu. Obecně by se hodnota tohoto ukazatele měla pohybovat v rozmezí 0,6 – 1,1.¹⁷

$$Likvidita = \frac{O \text{ aktiva}}{\text{krátkodobé závazky}} \quad (2.15)$$

$$Pohotov\acute{a} \text{ likvidita} = \frac{O \text{ aktiva} - \text{Zásoby} - \text{Dlouhodobé pohledávky}}{\text{Krátkodobé závazky}} \quad (2.16)$$

$$Hotovostn\acute{i} \text{ likvidita} = \frac{PP}{\text{Krátkodobé závazky}} \quad (2.17)^{18}$$

Následující tabulka 2.4 ukazuje výsledky likvidity společnosti ve sledovaném období. Ukazatele běžné likvidity se ve sledovaném období pohybují nad doporučenou hodnotou, tzn. společnost váže příliš mnoho prostředků ve formě oběžných aktiv, která přinášejí pouze nízký nebo žádný úrok. Tato skutečnost je příznivá pro věřitele, neboť společnost bude pravděpodobně schopna rychle hradit své závazky, ovšem není příznivá z pohledu vlastníků a vedení společnosti. Stejně je tomu u ukazatele pohotové likvidity. Okamžitá likvidita ve sledovaném období kolísá, v letech 2006 a 2009 se blíží minimální doporučené hodnotě ukazatele, v letech 2007 a 2008 tuto doporučenou hodnotu překročila a naopak v letech 2010 a 2011 nedosáhla minimální doporučené hodnoty a to z důvodu výrazného snížení

¹⁷ RŮČKOVÁ, Petra. *Finanční analýza*. 3. vyd. Praha: Grada, 2011. 144 s. ISBN 978-80-247-3916-8.

¹⁸ VOCHOZKA, Marek. *Metody komplexního hodnocení podniku*. 1. vyd. Praha: Grada, 2011. 248 s. ISBN 978-80-247-3647-1.

krátkodobého finančního majetku a současnému nárůstu krátkodobých závazků oproti předcházejícím obdobím.

Tab. 2.4 Ukazatele likvidity Teva Czech Industries s.r.o (2006 – 2011)

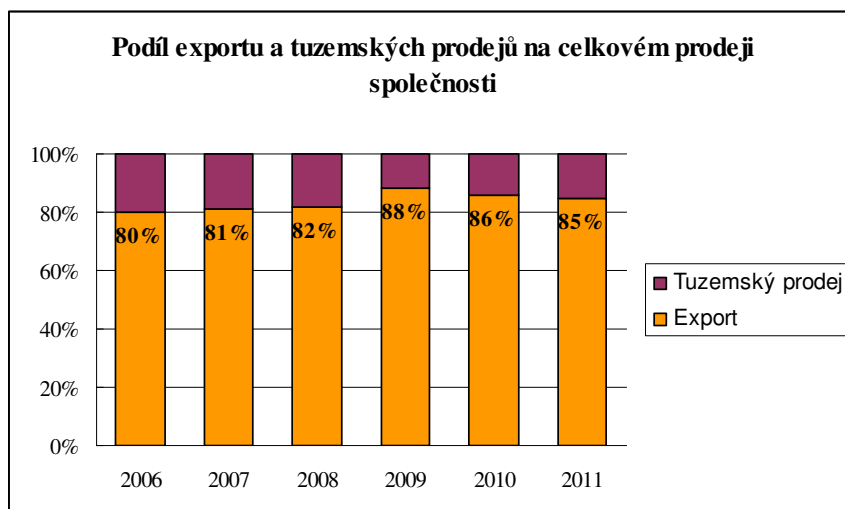
Ukazatele likvidity	Rok					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Běžná likvidita	4,14	5,85	6,64	6,79	4,88	7,32
Pohotová likvidita	2,41	3,86	4,18	3,15	1,85	3,98
Okamžitá likvidita	0,19	0,70	1,51	0,32	0,01	0,09

Zdroj: Vlastní zpracování.

2.5 Zahraniční obchod společnosti

Společnost Teva Czech Industries s.r.o. obchoduje nejen na českém trhu, ale své obchodní aktivity vyvíjí také na zahraničních trzích. Důkazem toho je každoroční nárůst podílu exportu na celkových prodejkách společnosti, kdy export společnosti mnohonásobně převyšuje její tuzemské prodeje, jak dokládá graf 2.4. Společnost v současné době obchoduje s více než 60 státy světa. Divize TAPI se podílí na celkových prodejkách zhruba čtvrtinou. Tato divize realizuje své tržby především v Maďarsku, Izraeli, Spojených státech amerických, České republice, Německu, Japonsku, Číně a dalších zemích světa. Zbývající část prodejků, tedy tři čtvrtiny z celkových prodejků, tvoří prodeje divize Pharma – prodej adjustovaných léčiv. Prodeje této divize se v zahraničí realizují zejména v USA, Rusku, Slovensku, Ukrajině, Německu atd.

Graf 2.4 Podíl exportu na celkových prodejkách 2006 – 2011



Zdroj: Vlastní zpracování.

2.5.1 Oddělení exportu divize TAPI

Oddělení exportu divize TAPI expeduje účinné farmaceutické látky. Po obdržení objednávky učiní veškeré potřebné úkony, aby daná objednávka mohla být vyřízena. Pracovníci tohoto oddělení prověřují, zda bude dostupný materiál v požadovaném množství, kvalitě a termínu dle objednávky. Při této činnosti spolupracují především s oddělením výroby, kvality a se sklady. Průběžně dochází k prověřování stavu zakázek. Oddělení exportu také spolupracuje s oddělením expedice, kde dochází k finálnímu balení produktů. Na základě zvolené dodací podmínky zajistí oddělení exportu přepravu a veškeré potřebné doklady. Oddělení exportu zajišťuje také potřebné licence a ve spolupráci s celním oddělením se podílí na zajištění celního řízení. V závislosti na zvolené platební podmínce vystavují další požadované dokumenty např. v případě dokumentárního inkasa či dokumentárního akreditivu.

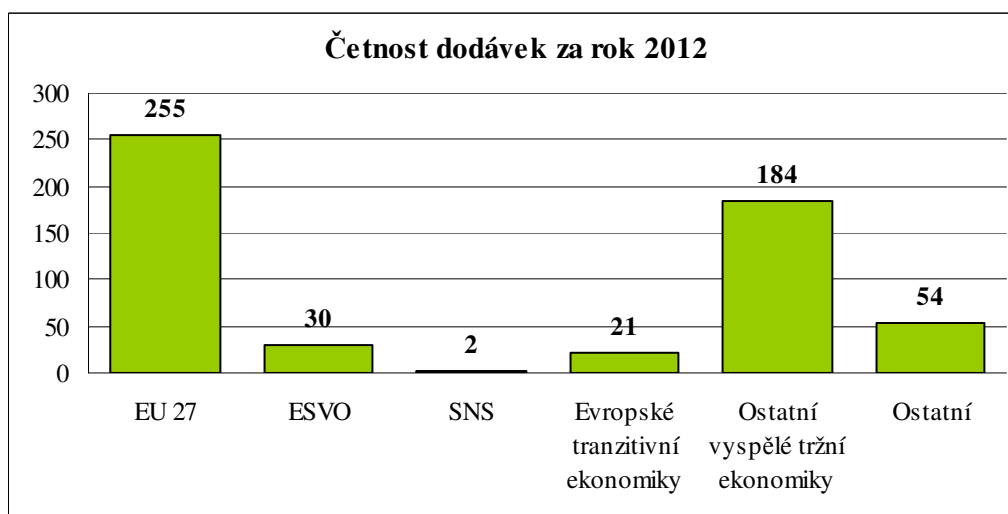
2.5.2 Struktura zahraničních partnerů

Jak vyplývá z dotazníku, který je součástí přílohy č. 4, při obchodování se zahraničními obchodními partnery využívá divize TAPI, na kterou se zaměřím v praktické části práce, dodací doložky INCOTERMS 2000 a INCOTERMS® 2010.

Z důvodu přehlednosti jsou státy rozděleny do šesti skupin – EU 27 (současné členské státy Evropské unie), ESVO (Island, Lichtenštejnsko, Norsko, Švýcarsko), SNS (Arménie, Ázerbájdžán, Bělorusko, Gruzie, Kazachstán, Kyrgyzstán, Moldavsko, Ruská federace, Tádžikistán, Turkmenistán, Ukrajina, Uzbekistán), Evropské tranzitivní ekonomiky (Albánie, Bosna a Hercegovina, Černá Hora, Chorvatsko, Kosovo, Makedonie, Srbsko), Ostatní vyspělé tržní ekonomiky (Andora, Austrálie, Farské ostrovy, Gibraltar, Grónsko, Izrael, Japonsko, Jižní Afrika, Kanada, Nový Zéland, San Marino, Spojené státy (vč. Portorika), Svatý Stolec (Vatikánský městský stát), Turecko) a Ostatní (Čína, Indie, Jižní Korea, Korejská lidově demokratická republika, Kuba, Laoská lidově demokratická republika, Mongolsko, Vietnam).

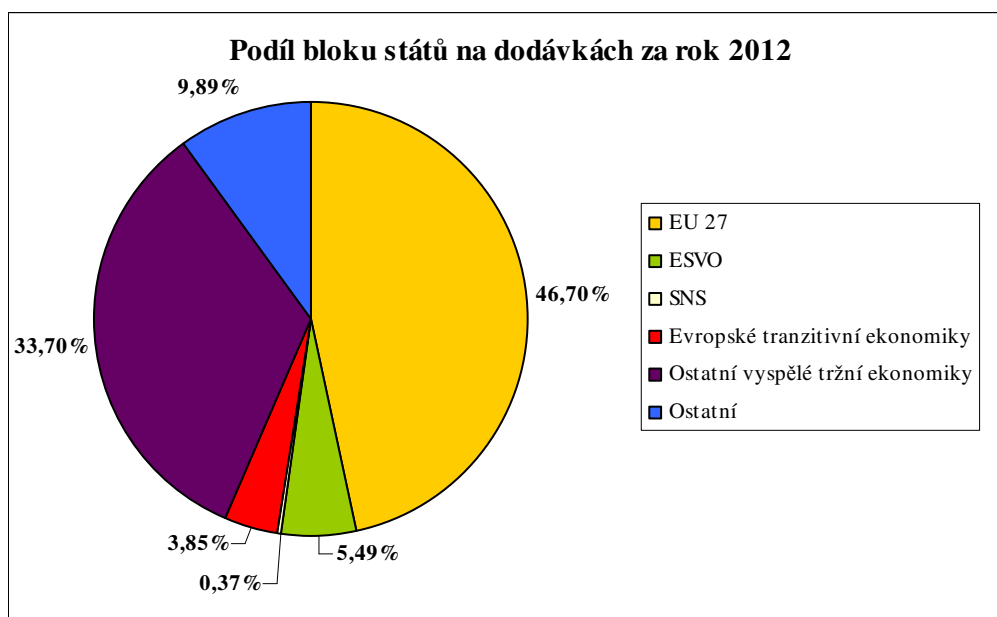
Divize TAPI společnosti Teva Czech Industries s.r.o. uskutečňuje dodávky do všech výše uvedených bloků států. Jak je patrné z grafu 2.5 a grafu 2.6, nejvíce dodávek za rok 2012 směřovala divize TAPI do EU 27 a dále pak do skupiny Ostatní vyspělé tržní ekonomiky zejména pak do USA, Izraele apod. Nejméně dodávek divize směřovala do skupiny států SNS.

Graf 2.5 Četnost dodávek divize TAPI za rok 2012



Zdroj: Vlastní zpracování

Graf 2.6 Podíl bloků států na dodávkách divize TAPI



Zdroj: Vlastní zpracování

Divize využívá při obchodování doložky INCOTERMS 2000 a také INCOTERMS® 2010. Z verze INCOTERMS 2000 využívá při dodávkách do výše uvedených bloků států nejčastěji doložku CIP. Dále následují doložky CPT, EXW a DDP. Další doložky z verze INCOTERMS 2000 divize TAPI při dodávkách do zahraničí nevyužívá. Z doložek INCOTERMS® 2010 využívá nejčastěji doložku CIP a dále pak doložky CPT, EXW, DDP a nově zavedenou doložku DAP. Při rozhodování, kterou dodací doložku použít, rozhoduje

divize TAPI především na základě skutečnosti, kdy dochází k přechodu rizika z prodávajícího na kupujícího a dále pak záleží také na způsobu zvolené přepravy jak vyplývá z tabulky 2.5. Divize TAPI využívá při dodávkách přepravu silniční, leteckou a kombinovanou. K přepravě využívá výhradně externí přepravní společnosti.

Tab. 2.5 Používané doložky v závislosti na způsobu přepravy

Způsob přepravy	Používané doložky
silniční	CIP, DAP, EXW
železniční	-
letecká	CIP, CPT, DAP
námořní	-
říční	-
kombinovaná (letecká + silniční)	CIP, CPT, DAP

Zdroj: Vlastní zpracování

Platební podmínkou, kterou divize TAPI využívá nejčastěji v rámci kupních smluv uzavíraných s obchodními partnery z výše uvedených bloků států je hladká platba. Tato skutečnost je dána především dlouholetým působením společnosti Teva Czech Industries s.r.o. na zahraničních trzích a stálostí jejich obchodních partnerů. Nejméně často divize využívá jako platební podmínku dokumentární akreditiv.

2.6 Shrnutí

V první kapitole mé práce jsem analyzovala obchodní postavení společnosti Teva Czech Industries s.r.o. Jedná se o dlouhodobě prosperující společnost s mnohaletou tradicí výroby, která sahá až do konce 19. století. Jak vyplývá z výše uvedené finanční analýzy, společnosti se dlouhodobě daří vytvářet zisk, zajišťovat přírůstek majetku a zhodnocovat vložený kapitál. Také se jí daří zajistit svou platební schopnost a dostát tak svým závazkům. Podíl exportu na celkových prodejkách společnosti má velký význam a v posledních letech se pohybuje okolo 85%. Obchodní partneři společnosti se vyskytují téměř po celém světě, kdy největší dodávky plynou do států Evropské unie, především do Maďarska, Německa a Itálie a dále pak do ostatních států světa, kdy významnými jsou především USA, Izrael a další. V obchodování se zahraničními partnery společnost využívá dodacích doložek INCOTERMS 2000 a INCOTERMS® 2010. Nejčastěji využívá parity CIP, CPT, DAP a EXW.

Následující kapitola je věnována analýze dodacích podmínek INCOTERMS.

3 Analýza obchodních podmínek

3.1 Dodací podmínka – parita

Dodací podmínky vznikly na základě obchodních zvyklostí. Zvyklost je pravidlem chování, které se vykazuje dle článku 9, Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží těmito znaky:

- stupeň známosti a rozšířenosti
- určitá délka zachování
- ustálenost schématu jednání (jednoznačný obsah, rozvržení práva povinností)
- prostorový prvek – zda jde o zvyklost místní, národní či mezinárodní.

Dodací podmínka neboli parita je nedílnou součástí kupní smlouvy v mezinárodním obchodě. Povinnost prodávajícího dodat zboží tvoří základ kupní smlouvy mezi prodávajícím a kupujícím. Dodací podmínka stanovuje povinnosti jak prodávajícího tak také kupujícího, které souvisí s dodáním a převzetím předmětu kupní smlouvy (zbožím). Z dodací podmínky vyplývá zejména způsob, místo a okamžik dodání zboží kupujícímu, přechodu nákladů a rizik z prodávajícího na kupujícího a další povinnosti smluvních stran, ke kterým patří zejména zajišťování dopravy, průvodních dokladů, nakládky a vykládky zboží, pojištění, kontroly zboží, celní formality apod. Dodací podmínka ovlivňuje kromě jiného také výši kupní ceny. Je tomu tak především z důvodu, že v dodací podmínce je určeno jakou část nákladů spojených s dodávkou zboží hradí kupující a jakou prodávající. Čím větší část nákladů hradí prodávající tím je zpravidla vyšší kupní cena.¹⁹

V současné době jsou nejvyužívanějšími dodacími doložkami v mezinárodním obchodním styku dodací doložky INCOTERMS (International Commercial Terms), vydávané Mezinárodní obchodní komorou v Paříži. Kromě těchto doložek existují i jiné doložky, které lze v mezinárodním obchodním styku využít. Jedná se o doložky American Foreign Trade Definitions (AFTD), které byly vydány v roce 1919 v USA Ministerstvem zahraničního obchodu. Jejich původní znění bylo revidováno v roce 1941 a je známé jako Revise American Foreign Trade Definitions (RAFTD). Tyto pravidla jsou ovšem již velmi zastaralá a proto se dnes téměř nevyužívají. Kromě RAFTD se můžeme také v praxi zahraničního obchodu setkat

¹⁹ MACHKOVÁ, Hana a jiné. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: Grada, 2010. 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4.

s požadavky dovozců především z Rakouska a Německa na dodávky na bázi *Frei Haus*, *Franko*, *Wagenfrei* nebo *free domicile*. Tyto dodací doložky jsou nestandardní a v praxi jsou obtížně využitelné, neboť dochází k nejednotnému výkladu práv a povinností smluvních stran.²⁰

3.2 Vývoj INCOTERMS z historického hlediska

Doložky INCOTERMS mají svůj původ v obchodních zvyklostech, avšak došlo k jejich zpracování, unifikaci a vydání soukromou institucí – Mezinárodní obchodní komorou (*International Chamber of Commerce*, dále jen ICC) se sídlem v Paříži. Tato organizace byla založena v roce 1919. V současné době zastupuje tisíce společností a asociací z více než 120 zemí světa. ICC vytváří pravidla, která se využívají v mezinárodním obchodě. Tyto pravidla jsou dobrovolná avšak jsou využívána v každodenním obchodním styku a tvoří pilíř mezinárodního obchodu. V rámci ICC funguje samostatný Mezinárodní rozhodčí soud ICC, který je celosvětově nejvýznamnější rozhodčí institucí.²¹

V roce 1923 vydala ICC tzv. *Trade Terms*. Jednalo se o šest klauzulí užívaných v zahraničním obchodě 13 zemí. Jejich aktualizované vydání v roce 1928 se stalo základem pro mezinárodní úpravu přijatou a zveřejněnou v roce 1936 pod názvem INCOTERMS (*International Commercial Terms*). Tato úprava obsahovala 11 nejpoužívanějších doložek a jejich znění bylo ovlivněno především zájmy Francie a Německa. Celosvětově byly INCOTERMS přijaty po jejich novelizaci v roce 1953, kdy byly z původního znění vypuštěny dvě doložky a ostatní byly důkladněji propracovány a zpřesněny. K dalším novelizacím a úpravám došlo také v letech 1967, 1976, 1980, 1990. Znění z roku 1990 obsahuje 13 doložek. Jedním z hlavních důvodů pro revizi bylo rostoucí používání elektronické výměny dat v mezinárodním obchodě a snaha přizpůsobení doložek těmto podmínkám. Další novelizace proběhly v letech 2000 a 2010 a i tyto novelizace se snaží zohlednit změny v mezinárodním obchodním styku, změny v oblasti mezinárodní přepravy či rozvoj elektronické výměny dat. I přes řadu těchto novelizací lze v praxi mezinárodního obchodu využít i starší znění INCOTERMS např. z roku 1990.²²

²⁰ SVATOŠ, Miroslav a kol. *Zahraniční obchod – teorie a praxe*. 1. vyd. Praha: Grada, 2009. 368 s. ISBN 978-80-247-2708-0.

²¹ ICC CZECH REPUBLIC. *O ICC/About ICC* [online]. ICC ČR, 2013 [cit. 2013-02-11]. Dostupné z: <http://www.icc-cr.cz/o-icc>

²² JANATKA, František a jiné. *Obchodní operace ve vývozu a dovozu*. 1. vyd. Praha: CODEX Bohemia, 1999. 408 s. ISBN 80-85963-94-9.

3.3 Doložky INCOTERMS obecně

Základním principem mezinárodního smluvního práva je princip autonomie vůle stran. Tento princip je považován jako základní také v koncepci tzv. *lex mercatoria*, kam se doložky INCOTERMS bezesporu řadí. Doložky patří k nestátním prostředkům regulace mezinárodního obchodního styku. Tyto nestátní prostředky jsou vytvářeny samotnou praxí mezinárodního obchodního styku a slouží především k jeho usnadnění a zefektivnění. Kromě mezinárodních obchodních termínů (INCOTERMS aj.) patří do této skupiny také mezinárodní obchodní zvyklosti, standardizované formy uzavírání smluv (formulářové smlouvy, obchodní podmínky a *guide* neboli právní návody). K nestátním prostředkům regulace bývají také někdy řazeny tzv. zásady mezinárodních obchodních smluv (UNIDROIT a UNCITRAL) nebo také kodexy jednání či obecné zásady právní.²³

INCOTERMS nemají povahu mezinárodní smlouvy ani právní normy. Právně závaznými pro smluvní strany se stávají až pokud se na ně smluvní strany výslovně odvolávají v textu kupní smlouvy. Pokud smluvní strany ve smlouvě použijí některé z doložek, které jsou upravené v užívaných vykládacích pravidlech, pak se má dle § 274 ObchZ za to, že smluvní strany použitím této doložky zamýšlely dosáhnout právních účinků stanovených ve vykládacích pravidlech, na které se odvolaly. Smluvní včlenění doložek respektuje určitá pravidla, kdy odkaz na doložku obsahuje:

- typ doložky – označen zkratkou velkými písmeny,
- termín INCOTERMS,
- variantu doložek např. INCOTERMS 2000,
- geografické určení
- př. EXW, Masarykova 132, Opava, INCOTERMS 2000.²⁴

Odvolání se na doložky INCOTERMS v kupní smlouvě nemusí mít povahu zvláštního ustanovení ve smlouvě. Obvykle se za postačující považuje odkaz uvedený v některém ze smluvních podkladů (např. v objednávce) nebo odkaz na všeobecné obchodní podmínky některé smluvní strany, které na doložku INCOTERMS odkazují. U jakéhokoliv způsobu

²³ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. 3. vyd. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2010. 552 s. ISBN 978-80-7357-562-5.

²⁴ Viz tamtéž.

odkazu na použití doložek INCOTERMS se ovšem doporučuje dodržet výše uvedená pravidla odkazování.²⁵

INCOTERMS určují neboli lépe řečeno zpřesňují vztahy mezi prodávajícím a kupujícím v rámci kupní smlouvy – tedy jejich práva a povinnosti. Vztahy k ostatním subjektům musí být řešeny zvlášť např. vztahy s dopravcem řeší přepravní smlouva, vztahy s bankou řeší smlouva o otevření dokumentárního akreditivu apod.²⁶

Doložky INCOTERMS nemusí být používány vždy v jejich původní podobě. Po dohodě smluvních stran lze tyto doložky doplňovat či měnit. Avšak používat doložky ve změněné podobě či doplněné o další dodatky se v praxi příliš nedoporučuje, neboť by nemuselo dojít v praxi ke shodné interpretaci a pochopení smluvních stran a některé dodatky mohou být v přímém rozporu se základním výkladem doložek. Pokud smluvní strany i přesto použijí změny či dodatky v dodacích doložkách, je nutné aby tyto dodatky či změny vysvětlili přímo ve smlouvě a ujistili se, že došlo k oboustranné shodě v interpretaci dodatků.²⁷

Doložky INCOTERMS mají bezesporu bezprostřední vztah také ke smlouvě přepravní. Pokud je přeprava předmětu kupní smlouvy realizována prostřednictvím nezávislého přepravce, promítnou se povinnosti vyplývající pro smluvní strany také do přepravní smlouvy. Ne všechny doložky jsou vhodné k použití pro jakýkoliv druh přepravy (podrobněji viz podkapitoly 3.4 a 3.5). Některé z doložek lze využít jen pro říční či námořní přepravu. Je proto důležité v praxi zahraničního obchodu zvolit vždy správnou dodací doložku v závislosti na tom, jaký je plánovaný způsob přepravy.²⁸

V některých doložkách INCOTERMS je také obsažena podmínka uzavřít pojištění předmětu kupní smlouvy. Tato skutečnost znamená vazbu doložek také na smlouvu pojišťovací. Nejčastěji je prodávající povinen uzavřít pojištění přepravního rizika ve prospěch kupujícího. Samozřejmě lze také uzavřít pojištění nad rámec povinností stanovených doložkami. Pojištění vyžadují doložky CIP a CIF. Pojištění je stanoveno v souladu s tzv. cargo doložkami (Institute Cargo Clauses) vydanými Institutem londýnských pojišťovatelů (Institute of London Underwriters). Tyto doložky rozlišují tři typy pojištění:

²⁵ KOUKAL, Pavel. Použití obchodních doložek INCOTERMS 2000 v kupní smlouvě. *Právní rádce*. 2005, č. 8, s. 21 – 23. ISSN 1210-4817.

²⁶ MACHKOVÁ, Hana a jiné. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: Grada, 2010. 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4.

²⁷ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. 3. vyd. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2010. 552 s. ISBN 978-80-7357-562-5.

²⁸ Viz tamtéž.

- minimální pojistné krytí – doložka C,
- střední pojistné krytí – doložka B,
- nejširší pojistné krytí – doložka A.

V doložkách CIF a CIP je stanovena povinnost minimálního krytí (cena zboží uvedená ve smlouvě + 10%). Pokud se smluvní strany dohodnou, mohou uzavřít pojistnou smlouvu na vyšší krytí.²⁹

Riziko pro smluvní strany vyplývá z tzv. lomeného pojištění, kdy k pojištění dojde u více pojišťoven. Může nastat situace, kdy nelze jednoznačně určit, ve které části přepravní cesty došlo ke škodné události. V takovém případě pak často žádná z pojišťoven nechce uhradit škodu. Proto je výhodnější a doporučuje se pojistit celou přepravní cestu u jedné pojišťovny i v případě dodacích parit CIF a CIP.³⁰

3.3.1 Užívání INCOTERMS

Doložky INCOTERMS jsou prvotně určeny pro použití u kupních smluv v mezinárodním obchodním styku. S tím souvisí i jejich vznik, za nímž stojí průzkum zvyklostí užívaných v mezinárodních kupních smlouvách. I jejich pozdější revize jsou založeny na průzkumu především mezinárodních kupních smluv. Toto tvrzení však neznamená, že doložky INCOTERMS nelze využít ve vnitrostátním obchodním styku. Použití těchto doložek v případě vnitrostátního obchodního styku je možné a je v souladu s ustanovením § 273 a § 274 ObchZ. Problémy, v případě použití doložek INCOTERMS ve vnitrostátním obchodním styku, mohou souviset s faktem, že jediným oficiálním jazykem INCOTERMS je jazyk anglický a při interpretaci doložek tak může dojít k rozdílnému výkladu práv a povinností smluvních stran vyplývajících z užití konkrétní doložky. Pro vnitrostátní obchodní styk se tedy používání doložek obecně nedoporučuje, neboť se má za to, že smluvní strany obvykle lépe znají své vnitrostátní právní předpisy, a použití doložek INCOTERMS ve vnitrostátním obchodě sebou obvykle přináší vyšší náklady a administrativně složitější postup ve srovnání s použitím zákonné úpravy kupní smlouvy.

²⁹ *Mezinárodní pravidla pro výklad dodacích doložek Incoterms 2000*. 2. vyd. Praha: ICC Česká republika. ISBN 92-842-1199-9.

³⁰ MACHKOVÁ, Hana a jiné. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: Grada, 2010. 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4.

Pokud však i přes veškeré překážky strany kupní smlouvy na použití doložek INCOTERMS trvají, lze je využít i ve vnitrostátním obchodním styku.³¹

3.3.2 Základní obsah INCOTERMS

V rámci kupní smlouvy INCOTERMS řeší především:

- okamžik přechodu nákladů z prodávajícího na kupujícího,
- okamžik přechodu nebezpečí ztráty či poškození zboží z prodávajícího na kupujícího.

Kromě těchto dvou stěžejních bodů je v dodacích doložkách INCOTERMS řešena např. problematika místa dodání, balení, kontroly zboží, povinností týkajících se zajištění dovozních a vývozních formalit a úředních povolení, povinnost týkající se uzavření přepravní smlouvy případně také povinnost sjednat pojištění.

Naopak doložky INCOTERMS neřeší:

- přechod vlastnického práva ke zboží,
- stanovení kupní ceny, kvality zboží,
- sankce za porušení podmínek,
- náhradu škody, okolnosti vylučující odpovědnost,
- způsob řešení sporů a určení rozhodného práva.³²

3.3.3 Základní povinnosti prodávajícího a kupujícího

Hlavní zásadou doložek INCOTERMS je zásada minimálních povinností smluvních stran. Pokud se smluvní strany dohodnou, mohou si sjednat i povinnosti širší než vymezují doložky. V takovém případě mají tyto výslovná ujednání v kupní smlouvě přednost před doložkami INCOTERMS. Mezi základní povinnosti kupujícího patří:

- převzít zboží v čase a místě, které je stanoveno v kupní smlouvě,
- zaplatit kupní cenu,
- nést všechny náklady spojené se zbožím od okamžiku, kdy mu bylo dáno k dispozici,

³¹ DOLEŽEL, Vladimír. Několik poznámek k užívání Incoterms (s akcentem na vnitrostátní obchodní styk). *Bulletin advokacie*. 2006, č. 11-12, s. 67. ISSN 1210-6348.

³² MAREK, Karel a Lenka ŽVÁČKOVÁ. *Obchodní podmínky, obchodní zvyklosti a vykládací pravidla*. 1. vyd. Praha: ASPI, 2008. 296 s. ISBN 978-80-7357-333-1.

- v případě, že si vyhradil lhůtu k převzetí zboží nebo místo dodání a nedodal včas prodávajícímu (popř. jiné osobě prodávajícím pověřené) instrukce, nese náklady a rizika s tímto vzniklá.³³

Mezi základní povinnosti prodávajícího patří:

- dodat zboží v souladu s kupní smlouvou
- opatřit zboží obalem, který umožní kupujícímu řádné převzetí zboží,
- dát zboží k dispozici kupujícímu v místě a čase stanoveném v kupní smlouvě, nebo v místě a čase obvyklém pro takový druh zboží,
- nést náklady zboží do doby, dokud nebylo dané k dispozici kupujícímu,
- kupujícího vyrozumět v přiměřené lhůtě o tom, kdy mu bude zboží dáno k dispozici,
- nést náklady spojené s kontrolními úřady, které jsou nutné k tomu, aby zboží mohlo být dáno k dispozici kupujícímu.³⁴

3.4 INCOTERMS 2000

Vydání INCOTERMS 2000 vstoupilo v platnost 1.1.2000. Toto nové vydání ovšem neznamená, že starší vydání INCOTERMS 1990 a další zanikají. V praxi lze i nadále tyto starší vydání použít a stejně tak tomu je i v případě posledního vydání INCOTERMS® 2010. Je proto důležité vždy ve smlouvě, kde jsou doložky použity uvést, o jakou verzi se jedná.

Vydání INCOTERMS 2000 tvoří třináct doložek, které jsou dále klasifikovány do čtyř skupin (více viz podkapitola 3.4.1). Všechny doložky jsou tvořeny deseti články, které představují na straně jedné povinnosti prodávajícího (A) a na straně druhé povinnosti kupujícího (B) viz tabulka 3.1.

Tab. 3.1 Povinnosti prodávajícího a kupujícího INCOTERMS 2000

A Povinnosti prodávajícího	B Povinnosti kupujícího
A1 Dodání zboží dle smlouvy	B1 Placení ceny
A2 Licence, povolení formality	B2 Licence, povolení, formality
A3 Převážní smlouva a pojištění	B3 Převážní smlouva a pojištění
A4 Dodání	B4 Převzetí

³³ MACHKOVÁ, Hana a jiné. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: Grada, 2010. 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4.

³⁴ Viz tamtéž.

A5 Přejchod nebezpečí	B5 Přejchod nebezpečí
A6 Rozdělení nákladů	B6 Rozdělení nákladů
A7 Vyrozumění kupujícího	B7 Vyrozumění prodávajícího
A8 Důkaz o dodání, dopravní doklad nebo odpovídající elektronická zpráva	B8 Důkaz o dodání, dopravní doklad nebo odpovídající elektronická zpráva
A9 Kontrola – balení - značení	B9 Kontrola zboží
A10 Jiné povinnosti	B10 Jiné povinnosti

Zdroj: *Mezinárodní pravidla pro výklad dodacích doložek Incoterms 2000*. 2. vyd. Praha: ICC Česká republika. ISBN 92-842-1199-9.

3.4.1 Klasifikace INCOTERMS 2000

Vydání doložek INCOTERMS 2000 obsahuje třináct doložek, které jsou roztríděny do čtyř kategorií – skupina E, F, C, D. První skupina doložek E obsahuje pouze jedinou doložku – EXW. Jedná se o doložku odebrání a prodávající podle této doložky připraví zboží kupujícímu k odebrání ve svém závodu. Druhá skupina F obsahuje tři doložky – FCA, FAS a FOB. Proávající je u této skupiny doložek povinen dodat zboží dopravci, kterého určil kupující. Třetí skupina C obsahuje čtyři doložky – CFR, CIF, CPT a CIP. Pokud smluvní strany použijí některou z doložek skupiny C, je prodávající povinen zajistit přepravu tj. přepravní smlouvu, ale nenese rizika ztráty nebo poškození zboží nebo dodatečné náklady, které mohou vzniknout po naložení a odeslání zboží. Poslední skupina D, tzv. doložky odebrání, obsahuje pět doložek – DAF, DES, DEQ, DDU a DDP. U těchto doložek nese prodávající veškeré náklady a rizika spojená se zbožím až do země určení.³⁵

Pro názornost zde uvádím tabulku 3.2, která obsahuje uspořádání doložek INCOTERMS 2000.

Tab. 3.2 Klasifikace INCOTERMS 2000

Skupina	Doložka	Anglický název	Český název
Skupina E <i>doložka odebrání</i>	EXW	Ex Works (named place)	Ze závodu (ujednané místo)
Skupina F <i>hlavní přepravné</i>	FCA	Free Carrier (named place)	Vyplaceně dopravci (ujednané místo)

³⁵ *Mezinárodní pravidla pro výklad dodacích doložek Incoterms 2000*. 2. vyd. Praha: ICC Česká republika. ISBN 92-842-1199-9.

<i>neplaceno</i>	FAS	Free Alongside Ship (named port of shipment)	Vyplaceně k boku lodi (ujednaný přístav nalodění)
	FOB	Free on Board (named port of shipment)	Vyplaceně loď (ujednaný přístav nalodění)
Skupina C <i>hlavní přepravné placeno</i>	CFR	Cost and Freight (named port of destination)	Náklady a přepravné (ujednaný přístav určení)
	CIF	Cost, Insurance and Freight (named port of destination)	Náklady, pojištění a přepravné (ujednaný přístav určení)
	CPT	Carriage Paid To (named place of destination)	Přeprava placena do (ujednané místo určení)
	CIP	Carriage and Insurance Paid To (named place of destination)	Přeprava a pojištění placeny do (ujednané místo určení)
Skupina D <i>doložky dodání</i>	DAF	Delivered At Frontier (named place)	S dodáním na hranici (ujednané místo)
	DES	Delivered Ex Ship (named port of destination)	S dodáním z lodi (ujednaný přístav určení)
	DEQ	Delivered Ex Quay (named port of destination)	S dodáním z nábřeží (ujednaný přístav určení)
	DDU	Delivered Duty Unpaid (named place of destination)	S dodáním clo neplaceno (ujednané místo určení)
	DDP	Delivered Duty Paid (named place of destination)	S dodáním clo placeno (ujednané místo určení)

Zdroj: *Mezinárodní pravidla pro výklad dodacích doložek Incoterms 2000*. 2. vyd. Praha: ICC Česká republika. ISBN 92-842-1199-9.

Jak vyplývá z klasifikace v tabulce 3.2, nelze všechny doložky použít pro každý typ přepravy. Pro jakýkoliv způsob přepravy lze použít doložky EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU a DDP. V případě námořní nebo vnitrozemské vodní dopravy lze využít doložky FAS, FOB, CFR, CIF, DES a DEQ. Pro specifické druhy přepravy, jako je např. kontejnerová

přeprava či přeprava „roll on – roll off“³⁶ je doporučováno použití doložek FCA, případně CPT nebo CIP namísto doložek FOB, CFR nebo CIF.³⁷

3.4.2 Obsah jednotlivých doložek

Každá doložka je rozpracována do deseti bodů, které zrcadlově zobrazují povinnosti prodávajícího a povinnosti kupujícího, jak již bylo uvedeno výše. Není účelem práce podrobně popsat každý tento bod u všech doložek, smyslem je pouze vymezení základní podstaty a významu jednotlivých doložek.

Veškeré doložky obsahují vymezení okamžiku přechodu nebezpečí a nákladů z prodávajícího na kupujícího. Většinou se jedná o okamžik splnění dodávky ze strany prodávajícího. V případě, že kupující zboží nepřevzme, tak jak bylo dohodnuto v kupní smlouvě, nebo nedá prodávajícímu pokyny týkající se času nalodění či přesného bodu v místě dodání, dojde k předčasnému přechodu nebezpečí a nákladů na kupujícího i bez splnění povinnosti prodávajícího zboží dodat, pokud bylo zboží řádně označeno jako určené pro kupujícího. U všech doložek lze využít při plnění povinností bodů A8 a B8 elektronickou výměnu údajů (systém EDI).³⁸

Skupina E

Skupina doložek E obsahuje pouze jednu doložku EXW. Prodávající podle této doložky splní povinnost dodat kupujícímu zboží, pokud dá možnost kupujícímu nakládat se zbožím ve svém závodě nebo ve skladě apod. Tato doložka představuje nejméně povinností pro prodávajícího, neboť ten není zodpovědný ani za nakládku zboží, za obstarání celních formalit apod. Z výše uvedeného vyplývá, že veškeré náklady a rizika vzniklá převzetím zboží nese kupující. Povinností prodávajícího je obeznámit včas kupujícího, kdy a na jakém místě mu bude zboží dáno k dispozici.³⁹

³⁶ Doprava, která je provozována trajektovými loděmi, které sklopením rampy umožní přepravu kolových vozidel po vlastní ose.

³⁷ MAREK, Karel a Lenka ŽVÁČKOVÁ. *Obchodní podmínky, obchodní zvyklosti a vykládací pravidla*. 1. vyd. Praha: ASPI, 2008. 296 s. ISBN 978-80-7357-333-1.

³⁸ BENEŠ, Vlastislav a kol. *Zahraniční obchod*. 1. vyd. Praha: Grada, 2004. 328 s. ISBN 80-247-0558-3.

³⁹ *Mezinárodní pravidla pro výklad dodacích doložek Incoterms 2000*. 2. vyd. Praha: ICC Česká republika. ISBN 92-842-1199-9.

Skupina F

Tato skupina obsahuje tři doložky – FCA, FAS, FOB. Stěžejním bodem je skutečnost, že kupující dle těchto doložek nehradí hlavní přepravní náklady a zboží dodává podle instrukcí kupujícího. Současně dochází k okamžiku přechodu nebezpečí a nákladů. Hlavní přepravu zajišťuje kupující.⁴⁰

• FCA

Tuto doložku lze použít pro jakýkoliv druh přepravy. Při použití této dodací parity je povinností prodávajícího dodat zboží dopravci, kterého jmenoval kupující na sjednaném místě. Pokud je tímto místem objekt prodávajícího, je prodávající zodpovědný za nákladku zboží, v ostatních případech za nákladku zodpovědný není. Povinností prodávajícího je zboží celně odbavit pro vývoz na své vlastní náklady (např. obstarat vývozní licenci a jiná úřední povolení apod.). Kupující musí obstarat veškeré dovozní formality, jsou-li nutné. Kupující může jmenovat jakoukoli jinou osobu k převzetí zboží, než je dopravce, a prodávající splní povinnost dodání, dodáním zboží této osobě.⁴¹

• FAS

Doložku FAS lze využít pro námořní nebo vnitrozemskou říční dopravu. Prodávající při použití této dodací parity splní svou povinnost dodání v okamžiku, kdy dodá zboží k boku lodi ve sjednaném přístavu nalodění. Ve stejném okamžiku tedy přechází veškerá nebezpečí a náklady spojená se zbožím na kupujícího. Prodávající je stejně jako u doložky FCA povinen odbavit zboží pro vývoz.⁴²

• FOB

Doložku FOB lze využít pouze v námořní a vnitrozemské říční dopravě. Měla by být použita pouze v případě, kdy zboží bude dodáno přes zábradlí lodi tzn. k nalodění bude použitý klasický způsob nakládky, nejčastěji jeřáb. Nelze ji využít u moderních způsobů dopravy, jako je přeprava kontejnerová, doprava typu LASH⁴³ nebo doprava, kde nákladka

⁴⁰ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. 3. vyd. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2010. 552 s. ISBN 978-80-7357-562-5.

⁴¹ *Mezinárodní pravidla pro výklad dodacích doložek Incoterms 2000*. 2. vyd. Praha: ICC Česká republika. ISBN 92-842-1199-9.

⁴² Viz tamtéž.

⁴³ Lighter Aboard Ship

probíhá po přepravních pásech, sacím zařízením apod. U těchto typů dopravy je vhodnější využít doložku FCA.⁴⁴

Prodávající splní povinnost dodat zboží v okamžiku, kdy zboží přejde přes zábradlí lodi ve sjednaném přístavu nalodění tzn. má povinnost zboží nalodit. Prodávající je stejně jako u předchozích dvou doložek povinen odbavit zboží pro vývoz. Kupující hradí námořní přepravné a vybere loď. Pokud nedojde k nalodění zboží přes zábradlí lodi a bude využit modernější způsob přepravy jako je např. kontejnerová přeprava, doporučuje se namísto doložky FOB použít doložku FCA.⁴⁵

Skupina C

Tato skupina obsahuje čtyři doložky – CFR, CIF, CPT a CIP. Doložky se označují jako nalodovací nebo odesílací. Na rozdíl od ostatních skupin doložek, jsou tyto doložky tzv. dvoubodové neboli obsahují dva kritické body. U těchto doložek dochází k přechodu rizika a nákladů v rozdílném okamžiku. Prodávající je u těchto doložek povinen uzavřít přepravní smlouvu s dopravcem a uhradit náklady z takové smlouvy vyplývající. Avšak riziko ztráty nebo poškození zboží nebo dodatečné náklady, které mohou vzniknout po dodání zboží k přepravě na sebe bere kupující. Kromě toho nese kupující také nebezpečí, které vyplývá ze zpoždění v průběhu přepravy. Tyto doložky souvisejí a vycházejí z jednoho ze způsobů placení kupní ceny v obchodní styku a to z dokumentárního akreditivu. Doložky CFR a CPT, které jsou považovány za základní varianty doložek této skupiny, ještě doplňují rozšířené doložky o pojištění - doložky CIF a CIP. Pojištění je u těchto doložek povinen sjednat prodávající na své vlastní náklady.⁴⁶

• CFR

Tuto doložku lze využít pouze pro námořní a vnitrozemskou říční přepravu. Doporučuje se pouze v případě, kdy zboží přechází přes zábradlí lodi. Pokud nedojde k dodání přes zábradlí lodi je lepší využít dodací paritu CPT. Prodávající splní povinnost dodání zboží v okamžiku přechodu zboží přes zábradlí lodi v přístavu nalodění. Je povinen hradit náklady a přepravné až do sjednaného přístavu určení, ale nebezpečí ztráty a poškození

⁴⁴ SVATOŠ, Miroslav a kol. *Zahraniční obchod – teorie a praxe*. 1. vyd. Praha: Grada, 2009. 368 s. ISBN 978-80-247-2708-0.

⁴⁵ *Mezinárodní pravidla pro výklad dodacích doložek Incoterms 2000*. 2. vyd. Praha: ICC Česká republika. ISBN 92-842-1199-9.

⁴⁶ MACHKOVÁ, Hana a jiné. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: Grada, 2010. 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4.

a případné náklady vzniklé po nalodění přechází okamžikem přechodu zboží přes zábradlí lodi ve sjednaném přístavu nalodění na kupujícího. Prodávající je povinen odbavit zboží pro vývoz. Kupující je povinen obstarat veškeré dovozní formality.⁴⁷

- **CIF**

Stejně jako u předchozího typu doložky, lze tuto využít pouze v námořní nebo vnitrozemské říční dopravě. Pokud zboží nebude dodáno přes zábradlí lodi, doporučuje se využít paritu CIP. Pro dodání, přechod nákladů a rizik platí stejné podmínky jako u doložky CFR. Navíc je u této doložky prodávající povinen uzavřít přepravní pojištění, které bude krýt kupujícího proti nebezpečí ztráty a poškození zboží během přepravy. Prodávající je povinen předat kupujícímu pojistku nebo jiný důkaz o krytém pojištění a kupující může uplatnit svůj nárok z pojistné smlouvy přímo u pojišťovny. Pojištění musí prodávající sjednat u pojistitele s dobrou pověstí a musí být v souladu s minimálním krytím dle cargo doložek, tzn. ve výši minimálně 110% v měně smlouvy.⁴⁸

- **CPT**

Tuto doložku lze využít u všech druhů přepravy včetně přepravy kombinované. Prodávající je povinen sjednat přepravní smlouvu s dopravcem, kterého si sám zvolí, a platí přepravné za dopravu zboží do sjednaného místa určení. Kupující nese nebezpečí ztráty a poškození zboží a jakékoliv dodatečné náklady vzniklé po dodání zboží dopravci. Prodávající je povinen odbavit zboží pro vývoz a kupující obstarává dovozní formality.⁴⁹

- **CIP**

Tuto doložku lze využít pro všechny druhy dopravy včetně kombinované. Výklad této doložky je shodný s výkladem doložky CPT. Navíc oproti doložce CPT musí prodávající sjednat pojištění zboží, kryjící kupujícího proti ztrátě a poškození zboží během přepravy. Prodávající je povinen stejně jako v případě doložky CIF sjednat pojištění s minimálním krytím. V případě, že má kupující zájem o pojistné s vyšším krytím, musí si takové pojištění obstarat sám na své vlastní náklady, nebo se na sjednání pojištění s vyšším krytím s prodávajícím dohodnout.⁵⁰

⁴⁷ *Mezinárodní pravidla pro výklad dodacích doložek Incoterms 2000*. 2. vyd. Praha: ICC Česká republika. ISBN 92-842-1199-9.

⁴⁸ Viz tamtéž.

⁴⁹ *Mezinárodní pravidla pro výklad dodacích doložek Incoterms 2000*. 2. vyd. Praha: ICC Česká republika. ISBN 92-842-1199-9.

⁵⁰ Viz tamtéž.

Skupina D

Poslední skupina dodacích doložek obsahuje pět doložek – DAF, DES, DEQ, DDU, DDP. Jedná se o doložky dodání, které postupně na prodávajícího převádějí stále více povinností. Tyto doložky lze rozdělit na dvě podskupiny v závislosti na tom, zda je prodávající povinen odbavit zboží z hlediska dovozu tzn. zda je prodávající povinen vyřídit kromě vývozních formalit také formality dovozní. Tuto povinnost nemá prodávající u doložek DAF, DES, DEQ a DDU. U doložky DDP už prodávající zodpovídá za veškeré dovozní formality a hrazení cla a dalších poplatků.⁵¹

- **DAF**

Tuto doložku lze použít pro jakýkoliv druh přepravy, kdy je zboží dodáváno do hraničního prostoru. V případě dodání zboží v přístavu určení, na nábreží nebo na palubě lodi se doporučuje použít doložku DES nebo DEQ. Podle této doložky splní prodávající svou povinnost dodat zboží v okamžiku, kdy dá zboží k dispozici kupujícímu nevyložené na příchozím dopravním prostředku ve sjednaném bodě na hranici. Tento bod se musí nacházet před celní hranicí sousední země. Zboží musí prodávající odbavit pro vývoz, avšak odbavení zboží pro dovoz je výlučnou povinností kupujícího, pokud se smluvní strany v kupní smlouvě nedohodly jinak. Prodávající zpravidla není zodpovědný za vykládku zboží z příchozího dopravního prostředku a nenese nebezpečí a náklady spojené s vykládkou, pokud se smluvní strany nedohodly v kupní smlouvě jinak.⁵²

- **DES**

Doložku DES lze využít v případě námořní dopravy, vnitrozemské říční dopravy nebo multimodální dopravy s dodáním na lodi v přístavu určení. Prodávající splní svou povinnost dodání zboží při použití této doložky v okamžiku, kdy dá zboží k dispozici kupujícímu na palubě lodi, kterou si vybírá sám, ve sjednaném přístavu určení. Prodávající nemá povinnost toto zboží odbavit pro dovoz. Náklady a nebezpečí spojená s dodáním zboží nese prodávající pouze do doby dodání zboží do přístavu určení před vykládkou zboží. Náklady a rizika spojená s vykládkou zboží nese kupující.⁵³

⁵¹ MACHKOVÁ, Hana a jiné. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: Grada, 2010. 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4.

⁵² *Mezinárodní pravidla pro výklad dodacích doložek Incoterms 2000*. 2. vyd. Praha: ICC Česká republika. ISBN 92-842-1199-9.

⁵³ *Mezinárodní pravidla pro výklad dodacích doložek Incoterms 2000*. 2. vyd. Praha: ICC Česká republika. ISBN 92-842-1199-9.

- **DEQ**

Doložku DEQ lze použít v případě námořní, vnitrozemské vodní dopravy nebo v případě multimodální dopravy s vykládkou zboží z lodi na nábreží ve sjednaném přístavu určení. Prodávající splní svou povinnost dodání zboží v okamžiku, kdy dá zboží k dispozici kupujícímu na nábreží ve sjednaném přístavu určení. Oproti předchozí doložce DES zodpovídá tedy také za vykládku zboží z lodi na nábreží a nese veškerá rizika a náklady spojené s dodáním zboží do sjednaného přístavu určení a s vykládkou zboží na nábreží. Prodávající musí na své vlastní náklady a na vlastní nebezpečí zajistit vývozní formality (např. vývozní licenci apod.). Povinnost odbavit zboží pro dovoz má kupující (tzn. zaplatit clo, daně, vyřídit dovozní formality apod.). Tyto podmínky stejně jako u předchozích doložek lze změnit výslovným ustanovením v kupní smlouvě.⁵⁴

- **DDU**

Doložku DDU lze využít pro jakýkoliv druh přepravy, avšak v případě dodání v přístavu určení na palubě lodi nebo na nábreží se všeobecně doporučuje použít doložku DES nebo DEQ. Pokud smluvní strany použijí v kupní smlouvě doložku DDU, splní prodávající svou povinnost dodání zboží v okamžiku, kdy dá zboží k dispozici kupujícímu v ujednaném místě určení nevyložené z příchodního dopravního prostředku. Prodávající neodpovídá za odbavení zboží pro dovoz, odpovídá pouze za vyřízení vývozních formalit a nese rizika a náklady spojená s dodáním do místa určení. Znamená to tedy, že veškerá rizika a náklady spojená s vyřízením dovozních formalit (zaplacení cla, daně apod.) nese kupující. Kupující zodpovídá také za veškeré náklady a nebezpečí vzniklá v situaci, kdy opomene zboží včas pro dovoz odbavit.⁵⁵

- **DDP**

Tato doložka je použitelná pro jakýkoliv druh přepravy. Jedná se o nejdelší dodací paritu, která znamená maximální závazek pro prodávajícího. Podmínky dodání apod. jsou shodné s předchozí paritou DDU, avšak navíc prodávající zodpovídá za odbavení zboží pro dovoz tzn. hradí veškeré dovozní poplatky, cla, daně a vyřizuje veškeré dovozní formality. Tato situace může být pro prodávajícího riskantní, zejména při dodání zboží do zemí, kde vyřízení celních formalit spojených s dovozem je zdlouhavé a problematické. Použití této

⁵⁴ *Mezinárodní pravidla pro výklad dodacích doložek Incoterms 2000*. 2. vyd. Praha: ICC Česká republika. ISBN 92-842-1199-9.

⁵⁵ Viz tamtéž.

doložky se také nedoporučuje v případě, kdy by pro prodávajícího bylo obtížné získat odvozní licenci.⁵⁶

3.5 INCOTERMS® 2010

Zatím poslední revizí doložek INCOTERMS je verze INCOTERMS® 2010, která je účinná od 1.1.2011. Od jejich prvního vydání v roce 1936 došlo k mnohým změnám tak, aby poslední vydání doložek odpovídalo současnému vývoji v mezinárodním obchodě. Nové vydání doložek je přizpůsobeno stále se rozšiřujícím zónám volného obchodu, častějšímu využívání elektronické komunikace v obchodních vztazích a to jak při výměně zboží tak také u dopravní dokumentace, změnám ve způsobech přepravy a také vyšším požadavkům na bezpečnost pohybu zboží. Současná verze doložek INCOTERMS® 2010 také oproti tradičnímu využití doložek v mezinárodním obchodě poukazuje na využití doložek jak v mezinárodních tak také v tuzemských kupních smlouvách. Hlavními důvody pro toto konstatování byly skutečnosti, že někteří obchodníci využívají doložky INCOTERMS výhradě pro vnitrostátní kupní smlouvy a snaha přispět k rozšíření používání INCOTERMS na území USA.⁵⁷

Verze INCOTERMS® 2010 obsahuje pouze jedenáct doložek. Oproti předchozí verzi došlo k vyřazení doložek DAF, DES, DEQ a DDU a ty byly nahrazeny dvěma novými doložkami DAT – S dodáním do překladiště (Delivered at Terminal) a DAP – S dodáním v místě určení (Delivered at Place). Pro názornost uvádím v příloze č. 5 grafické znázornění doložek INCOTERMS® 2010. Stejně jako v předchozí verzi INCOTERMS 2000 jsou doložky tvořeny deseti články, které představují povinnosti prodávajícího a povinnosti kupujícího, kdy z hlediska obsahu těchto článků došlo k mírným změnám viz tabulka 3.3.⁵⁸

⁵⁶ MACHKOVÁ, Hana a jiné. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: Grada, 2010. 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4.

⁵⁷ *Incoterms 2010 – pravidla ICC pro použití dodacích doložek ve vnitrostátním a mezinárodním obchodě*. 1. vyd. Praha: ICC Česká republika. ISBN 978-80-903297-9-9.

⁵⁸ MACHKOVÁ, Hana a jiné. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: Grada, 2010. 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4.

Tab 3.3 – Povinnosti prodávajícího a kupujícího INCOTERMS® 2010

A Povinnosti prodávajícího	B Povinnosti kupujícího
A1 Všeobecné povinnosti prodávajícího	B1 Všeobecné povinnosti kupujícího
A2 Licence, povolení, bezpečnostní opatření a jiné formality	B2 Licence, povolení, bezpečnostní opatření a jiné formality
A3 Převážní smlouva a pojištění	B3 Převážní smlouva a pojištění
A4 Dodání	B4 Převzetí dodání
A5 Přechod rizik	B5 Přechod rizik
A6 Rozdělení nákladů	B6 Rozdělení nákladů
A7 Vyrozumění kupujícího	B7 Vyrozumění prodávajícího
A8 Dodací dokument	B8 Důkaz o převzetí dodání
A9 Kontrola – balení - značení	B9 Kontrola zboží
A10 Spolupráce ve výměně informací a související náklady	B10 Spolupráce ve výměně informací a související náklady

Zdroj: ŠUBERT, Miroslav. *Uplatňování pravidel INCOTERMS 2010 v praxi zahraničního obchodu*. 1. vyd. Praha: ICC Česká republika, 2011. 124 s. ISBN 978-80-904651-0-7.

V posledním vydání doložek INCOTERMS® 2010 jsou doložky rozděleny pouze do dvou základních skupin, podle způsobu přepravy. První skupinu tvoří doložky vhodné pro jakýkoliv druh přepravy (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP), bez ohledu na skutečnost, zda je použit jeden nebo více druhů přepravy. Druhá skupina doložek je tvořena doložkami, které jsou vhodné pouze pro námořní nebo vnitrozemskou vodní přepravu (FAS, FOB, CFR, CIF).⁵⁹

Důležitou změnou byla změna kritéria přechodu zboží přes zábradlí lodi v přístavu nalodění u doložek FOB, CFR a CIF. Toto kritérium bylo nahrazeno pravidlem, že prodávající splní povinnost dodání zboží v okamžiku dodání zboží na palubu lodi. Tento okamžik je také nově okamžikem přechodu nákladů a rizik z prodávajícího na kupujícího případě doložky FOB a okamžikem přechodu rizika v případě doložek CFR a CIF.⁶⁰

⁵⁹ *Incoterms 2010 – pravidla ICC pro použití dodacích doložek ve vnitrostátním a mezinárodním obchodě*. 1. vyd. Praha: ICC Česká republika. ISBN 978-80-903297-9-9.

⁶⁰ ŠUBERT, Miroslav. *Uplatňování pravidel INCOTERMS® 2010 v praxi zahraničního obchodu*. 1. vyd. Praha: ICC Česká republika, 2011. 124 s. ISBN 978-80-904651-0-7.

Nejvýraznější změnou v nové verzi doložek oproti verzi předchozí je zrušení čtyř doložek DAF, DES, DEQ a DDU a jejich nahrazení doložkami DAT a DAP.

- **DAT**

Delivered at Terminal (insert named terminal at port or place of destination)/S dodáním do překladiště (uved'te překladiště v přístavu nebo v místě určení). Tato doložka je určena k použití pro jakýkoliv způsob přepravy. Svou povinnost dodání zboží splní prodávající v okamžiku, kdy je zboží vyloženo z příchozího dopravního prostředku a dáno k dispozici kupujícímu ve jmenovaném překladišti ve jmenovaném přístavu nebo v místě určení. Prodávající nese veškerá rizika a náklady spojená s dodáním zboží a jeho vykládkou. Překladiště může být jak venkovní prostranství, tak i budova např. nábreží, skladiště, silniční, železniční nebo letecké překladiště či kontejnerové depo apod. Povinností prodávajícího dle této doložky je celně odbavit zboží pro vývoz. Odbavení zboží pro dovoz je povinností kupujícího. Tuto novou doložku lze úspěšně používat v případech, kdy byla dříve používána doložka DEQ z verze INCOTERMS 2000.⁶¹

- **DAP**

Delivered at Place (insert named place of destination)/S dodáním v místě určení (uved'te místo určení). Doložku DAP lze využít pro jakýkoliv druh přepravy. Prodávající splní svou povinnost dodání zboží v okamžiku, kdy dá zboží k dispozici kupujícímu nevyložené na příchozím dopravním prostředku v místě určení. Do tohoto místa prodávající nese veškeré náklady a rizika spojená s dodáním zbožím. Povinností prodávajícího je odbavit zboží pro vývoz ne však pro dovoz, to je povinností kupujícího. Doložku DAP lze využít v případech, kdy bylo dříve využíváno doložek DAF, DES a DDU.⁶²

3.5.1 Následný prodej – prodej plovoucího zboží.

S tímto pojmem se lze setkat především při prodeji hromadného zboží při využití námořní nebo vnitrozemské vodní přepravy. Při revizi doložek INCOTERMS 2000 na novou verzi INCOTERMS[®] 2010 byl brán na tento následný prodej zboží náležitý zřetel. Během přepravy dochází u takového zboží běžně k několika prodejům, anglicky označeno jako „down a string“. Při následném prodeji neodesílá prodávající zboží kupujícímu, jelikož zboží

⁶¹ *Incoterms 2010 – pravidla ICC pro použití dodacích doložek ve vnitrostátním a mezinárodním obchodě*. 1. vyd. Praha: ICC Česká republika. ISBN 978-80-903297-9-9.

⁶² ŠUBERT, Miroslav. *Uplatňování pravidel INCOTERMS[®] 2010 v praxi zahraničního obchodu*. 1. vyd. Praha: ICC Česká republika, 2011. 124 s. ISBN 978-80-904651-0-7.

už bylo naloženo/naloděno dříve předchozím prodávajícím. Prodávající při následném prodeji uskutečňuje svůj závazek dodání zboží vůči kupujícímu obstaráním zboží již odeslaného/naloděného.⁶³

Prodej plovoucího zboží bývá nejčastěji uplatňován u doložek CFR a CIF. S následným prodejem se lze setkat nejčastěji u doložek FAS a FOB. S následným prodejem je spojená zásadní otázka, zda riziko ztráty a poškození zboží přechází na nového kupujícího již odesláním/naloděním zboží v nakládacím přístavu nebo zda na něj tyto riziko přechází až dodáním do místa určení. Má se za to, že kontrola plovoucího zboží není zpravidla možná a proto tedy riziko ztráty a poškození zboží přechází i na následujícího kupujícího již v okamžiku odeslání/nalodění zboží v nakládacím přístavu. Toto tvrzení potvrzuje také ustanovení v čl. 68, Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží, publikované v ve Sbírce zákonů pod č. 160/1991 Sb. Toto ustanovení stanoví, že nebezpečí škody na zboží, které je v době prodeje přepravováno, přechází na kupujícího v okamžiku uzavření smlouvy. Případně na něj přechází toto nebezpečí v okamžiku, kdy bylo zboží dáno k dispozici přepravci, který vystavil dokumenty zakládající smlouvu o přepravě. V tomto ustanovení je také obsažena výjimka přechodu nebezpečí na zboží – nebezpečí ztráty nebo poškození zboží nese prodávající, v případě, že v době uzavření smlouvy o koupi zboží věděl, nebo měl vědět, že zboží bylo ztraceno nebo poškozeno a tuto skutečnost kupujícímu nesdělil.⁶⁴

3.6 Shrnutí

Dodací doložky INCOTERMS jsou v současné době nejpoužívanějšími dodacími doložkami v mezinárodním obchodním styku. Vydává je Mezinárodní obchodní komora v Paříži a k jejich prvnímu vydání došlo již v roce 1936. Během následujících let došlo k několika revizím jejich vydání, především z důvodů rozvoje mezinárodního obchodu, rozšiřování zón volného obchodu, vyšších nároků na dokumentaci spojenou s dodáním zboží, a rozšiřování elektronické výměny dat. Posledním vydáním doložek je verze INCOTERMS® 2010.

Doložky INCOTERMS se řadí k nestátním prostředkům regulace mezinárodního obchodního styku. Nejsou právní normou a ani nemají povahu mezinárodní smlouvy.

⁶³ ŠUBERT, Miroslav. Nová Incoterms 2010 obsahují jen jedenáct pravidel. Dopravní noviny – Týdeník pro dopravu a logistiku [online]. 2009, č. 9 [cit. 2013-03-14]. Dostupné z: <http://www.dnoviny.cz/logistika-spedice/nova-incoterms-2010-obsahuji-jen-jedenact-pravidel>

⁶⁴ ŠUBERT, Miroslav. *Uplatňování pravidel INCOTERMS® 2010 v praxi zahraničního obchodu*. 1. vyd. Praha: ICC Česká republika, 2011. 124 s. ISBN 978-80-904651-0-7.

Závazné pro smluvní strany se tedy stávají až po jejich výslovném odvolání se na ně v textu kupní smlouvy. Závisí tedy čistě na vůli smluvních stran, zda se budou jejich obsahem řídit či nikoliv. Pro smluvní strany je v jejich obchodním styku nezbytné, aby včlenění doložek splňovalo veškeré doporučované požadavky a aby smluvní strany byly s obsahem jednotlivých doložek srozuměny a nedocházelo k rozdílnému výkladu práv a povinností smluvních stran vyplývajících z doložek.

Následující kapitola je věnována analýze obchodního případu společnosti Teva Czech Industries s.r.o. V této části jsou využity poznatky a závěry z předchozích dvou částí práce.

4 Obchodní případ

V této části diplomové práce se zabývám konkrétním obchodním případem z praxe společnosti Teva Czech Industries s.r.o. Jedná se o vývozní případ divize TAPI. Oddělení exportu divize TAPI, které má na starost veškerou agendu spojenou s vyřízením objednávky, používá při zpracovávání objednávek a podkladů software Priority. Při přípravě zakázky oddělení exportu spolupracuje s oddělením výroby, kvality, celním oddělením, se sklady apod.

Jak jsem již uvedla výše v kapitole 2, divize TAPI se zabývá vývojem a výrobou účinných farmaceutických látek a rostlinných extraktů.

4.1 Právní režim obchodního případu

Následující vývozní obchodní případ jsem zpracovala dle poskytnutých materiálů, které přikládám v přílohách č. 6, 7, 8, 9, 10 a 11. Tento vývozní obchodní případ spadá do mezinárodních obchodních vztahů – konkrétně do kategorie vztahů mezi obchodníky z různých států, neboť smluvní strany mají svá sídla v různých státech. Tyto smluvní vztahy jsou obecně upraveny soukromým právem. Prameny soukromého práva tvoří normy vnitrostátního původu (zákony), evropského původu (nařízení, směrnice) a mezinárodního původu (nejčastěji mezinárodní smlouvy). Kromě výše uvedené právní regulace je tato oblast smluvních závazkových vztahů v mezinárodním obchodě, kam spadá tento vývozní obchodní případ společnosti Teva Czech Industries s.r.o., upravena také nestátními prostředky regulace, kam kromě jiného spadají také zkoumané dodací podmínky INCOTERMS.⁶⁵

Pilířem právní úpravy mezinárodní kupní smlouvy je Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží (dále „Vídeňská úmluva“). O její vytvoření se zasloužila především Komise pro mezinárodní právo obchodní (UNCITRAL). Vídeňská úmluva byla podepsána v roce 1980 ve Vídni a v platnost vstoupila 1.1.1988 po splnění ratifikační podmínky. V současné době smlouvu ratifikovalo 79 států. Česká republika, jako samostatný stát, je členským státem Vídeňské úmluvy od 1.1.1993. Vídeňskou úmluvu tvoří 101 článků, které jsou systematicky roztrženy do čtyř částí.⁶⁶

⁶⁵ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. 3. vyd. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2010. 552 s. ISBN 978-80-7357-562-5.

⁶⁶ Viz tamtéž.

4.1.1 Způsoby aplikace Vídeňské úmluvy

Vídeňskou smlouvu lze na kupní smlouvu aplikovat dvěma způsoby. Prvním z nich je tzv. přímá aplikace úmluvy, na základě článku 1 odst. 1 písm. a). Toto ustanovení se použije v případech, kdy smluvní strany kupní smlouvy mají místa podnikání na území různých smluvních států Vídeňské úmluvy. V takovém případě se použije Vídeňská úmluva přímo, tzn. pomocí přímých norem obsažených v této smlouvě a smluvním stranám jsou tak přímo stanovena práva a povinnosti.⁶⁷

Druhým způsobem aplikovatelnosti Vídeňské úmluvy na mezinárodní kupní smlouvu je aplikace dle článku 1 odst. 1 písm. b) tzv. kolizní metoda. V tomto druhém případě lze aplikovat Vídeňskou úmluvu, pokud se má použít práva smluvního státu podle ustanovení mezinárodního práva soukromého. Článek 1 odst. 1 písm. b) se tedy vztahuje na situace, kdy smluvní strany mají místa podnikání v různých státech, ale jedna ze smluvních stran není členem Vídeňské úmluvy. V takové situaci lze použitelnost Vídeňské úmluvy zdůvodnit dvěma způsoby:

- a) Vídeňská úmluva může být tedy použita dle tohoto ustanovení na základě volby práva podle článku 3 Nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 593/2008, o právu rozhodném pro smluvní závazkové vztahy (Řím I) na kupní smlouvy uzavřené od 17.12.2009,⁶⁸
- b) pokud však nedojde k volbě práva, lze Vídeňskou úmluvu použít na základě tzv. náhradního hraničního určovatele, jak je stanoveno v článku 4 Nařízení Řím I u smluv uzavřených do 17. 12. 2009. U dřívějších smluv najdeme toto ustanovení v Římské úmluvě, nebo zákoně č. 97/1963 Sb., o mezinárodním právu soukromém a procesním. Kupní smlouva se v tomto případě řídí právem země, kde má prodávající své obvyklé bydliště.⁶⁹

Jak jsem již uvedla výše, v analyzovaném vývozním obchodním případě se jedná o mezinárodní kupní smlouvu, jelikož smluvní státy mají místa podnikání v různých státech. Na

⁶⁷ KAPITÁN, Zdeněk. Podmínky aplikovatelnosti Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží. *Právní fórum*. 2008, č. 7, s. 275 – 289. ISSN 1214-7966.

⁶⁸ Na smlouvy uzavřené od 1.7.2006 do 16.12.2009 se vztahuje Úmluva o právu rozhodném pro smluvní závazkové vztahy tzv. Římská úmluva. Na kupní smlouvy uzavřené do 30.6.2006 se použije zákon č. 97/1963 Sb., o mezinárodním právu soukromém a procesním.

⁶⁹ KAPITÁN, Zdeněk. Podmínky aplikovatelnosti Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží. *Právní fórum*. 2008, č. 7, s. 275 – 289. ISSN 1214-7966.

tuto kupní smlouvy však nelze přímo aplikovat Vídeňskou úmluvu, jelikož Indie (země, kde má sídlo kupující) není smluvním státem Úmluvy. V úvahu proto přichází aplikace Vídeňské úmluvy na základě kolizní metody. Jelikož ale Česká republika učinila výhradu k článku 1 odst. 1 písm. b), nelze Vídeňskou úmluvu aplikovat.

Všeobecné obchodní podmínky na prodej produktů, které jsou součástí přílohy č. 12, obsahují ustanovení o volbě práva. Toto ustanovení stanoví, že vztah mezi prodávajícím a kupujícím se řídí českým právním řádem a veškeré spory vzniklé z této kupní smlouvy budou řešeny příslušným soudem prodávajícího v místě bydliště nebo podnikání tzn. v České republice. Z tohoto ustanovení tedy vyplývá, že kupní smlouva, která je předmětem analyzovaného vývozního obchodního případu se bude řídit českým právem.

4.2 Smluvní strany

Jedná se o kupní smlouvu, která je uzavřena mezi prodávajícím (Teva Czech Industries s.r.o.) a kupujícím (Easter Chemicals Pvt Ltd, Mumbai, India). Z výše uvedeného vyplývá, že se jedná o smluvní závazkový vztah v mezinárodním obchodě, neboť sídla smluvních stran se nacházejí v různých státech. Pro přehled uvádím následující tabulku 4.1, ve které jsou shrnuty základní identifikační údaje smluvních stran.

Tabulka 4.1 – Smluvní strany

Smluvní strany	Obchodní jméno	Sídlo	Další identifikační údaje
<i>Prodávající</i>	Teva Czech Industries s.r.o.	Ostravská 29/305 747 70 Opava, Komárov Czech Republic	<i>IČ:</i> 26785323 <i>DIČ (VAT):</i> CZ26785323
<i>Kupující</i>	Eastern Chemicals Pvt Ltd	601 – B6th floor Moraya Landmark II Oshiwara Link Road, Opp. Infinity Mall, Andheri (West) Mumbai 400 053, India	<i>Vat Num.:</i> 26734813

Zdroj: Vlastní zpracování.

V analyzovaném obchodním případě vystupuje na straně prodávajícího společnost Teva Czech Industries s.r.o., jejíž analýzu a popis jsem uvedla v předchozí kapitole. Na straně kupujícího vystupuje společnost Eastern Chemicals Pvt Ltd. Jedná se o profesionální farmaceutickou společnost obchodující s účinnými farmaceutickými látkami (API), jejich

meziprodukty a dalšími chemickými látkami (např. zemědělskými chemickými látkami). Tato společnost zaujímá vedoucí postavení ve své oblasti na indickém trhu. Zabývá se obchodováním s těmito látkami se společnostmi po celém světě. Při obchodování se zaměřuje především na dovoz těchto látek na indický trh. Společnost se snaží svým zákazníkům poskytovat kvalitní a nákladově efektivní služby. Své služby nabízí také pro regulované trhy, kde jsou vysoké nároky na certifikaci těchto látek.⁷⁰

4.3 Dodací podmínky

Společnost Teva Czech Industries s.r.o. pro dodávky do zahraničí využívá dodací podmínky INCOTERMS 2000 a INCOTERMS[®] 2010. V analyzovaném obchodním případě došlo k použití doložky CIP.

Při stanovení dodací parity, nastaly v průběhu sjednávání obchodní transakce určité překážky. Kupující v původním návrhu kupní smlouvy, za který lze považovat objednávku kupujícího viz příloha č. 6, navrhoval použití parity CIF – přesné znění CIF AIR Mumbai. Již z prvního pohledu na návrh dodací parity je jasné, že dodací paritu nelze při zvolené letecké přepravě použít, neboť doložku CIF lze využít pouze v případě využití námořní nebo vnitrozemské vodní přepravy, ať už se jedná o verzi doložek INCOTERMS 2000 či INCOTERMS[®] 2010. Jelikož využití námořní nebo vnitrozemské vodní přepravy nepřicházelo v tomto případě v úvahu, došlo po vzájemné dohodě smluvních stran ke změně původně navrhované doložky CIF na doložku CIP – konkrétní znění CIP Mumbai. Zvolená dodací parita CIP byla v souladu s leteckým způsobem přepravy.

Kromě skutečnosti, že původně navrhovaná dodací doložka nekorespondovala se zvoleným způsobem přepravy zboží, lze ve sjednané dodací paritě shledat další nedostatek. Tímto nedostatkem je neuvedení verze doložek INCOTERMS, která byla použita. Z příložené dokumentace tak není jasné, zda byla použita parita CIP INCOTERMS 2000 nebo CIP INCOTERMS[®] 2010 nebo dokonce starší verze těchto doložek. I když nedošlo v nejnovější verzi doložek INCOTERMS[®] 2010 k žádné významné změně ve výkladu doložky CIP oproti předcházející verzi, je vždy lepší pro smluvní strany dodržovat při smluvním včlenění doložek do kupní smlouvy určitá pravidla, ke kterým patří mimo jiné i označení verze doložek. Toto má význam především při výkladu práv a povinností smluvních stran a také je důležité uvést verzi doložek v případě vzniku sporu mezi smluvními stranami.

⁷⁰ EASTERN CHEMICALS. *About us* [online]. EasternChemicals.in, 2013 [cit. 2013-03-18]. Dostupné z: <http://www.easternchemicals.in/about.php>

Prodávající - společnost Teva Czech Industries s.r.o. splnila podmínky spojené s přepravou zboží vyplývající pro ni ze zvolené dodací podmínky CIP. Přepravu zboží do místa určení provedl externí přepravce – společnost DHL Global Forwarding (CZ) s.r.o. – viz příloha č. 7, na základě přepravní smlouvy uzavřené s prodávajícím. Jak vyplývá z doložky CIP, prodávající uhradil veškeré přepravní náklady spojené s přepravou do místa určení. Prodávající také vyřídil veškeré vývozní formalities spojené s vývozem zboží viz příloha č. 8 a kromě celních dokladů vystavil pro kupujícího specifické certifikáty kvality viz příloha č. 9.

Prodávající také uzavřel pojištění, kryjící riziko kupujícího za ztrátu nebo poškození zboží během přepravy. Toto pojištění je sjednáno jako pojištění pro celou skupinu TEVA na veškeré zásilky na období jednoho roku. V příloze č. 10 přikládám pojistný certifikát, kde lze nalézt údaje o pojištění, pojišťovně, rozsahu pojistného krytí, pojistné částce, výši spoluúčasti apod.

4.4 Platební podmínky

Společnost Teva Czech Industries s.r.o. využívá u většiny svých obchodních partnerů hladké platby, pouze u obchodníků z některých zemí, především asijských (Indie, Bangladéš apod.) využívá dokumentární platby. Smluvní strany se v tomto obchodním případě rozhodly jako platební podmínku sjednat dokumentární inkaso. Dokumentární inkaso má v tomto případě formu D/A tzn. vydání dokumentů závisí na akceptaci směnky vystavené dodavatelem na odběratele. Splatnost závazku je stanovena do 90 dní od data uvedeného na faktuře. Veškeré údaje pro platbu jsou patrné z vydané faktury, která je součástí přílohy č. 11.

4.4.1 Dokumentární inkaso

V českém právním řádu upravuje dokumentární inkaso § 692 – 699 ObchZ. V rámci mezinárodního obchodního styku jsou v praxi často využívány Jednotné zvyklosti a pravidla pro dokumentární inkasa, vydávané Mezinárodní obchodní komorou v Paříži.

Dokumentární inkaso představuje pro prodávajícího větší jistotu zaplacení kupní ceny, než v případě hladké platby. Prodávající dává příkaz své bance, aby od kupujícího inkasovala kupní cenu buď sama, nebo prostřednictvím inkasní banky. Kupující může nakládat se zbožím, až po zaplacení kupní ceny (nebo po akceptaci směnky či po splnění jiných inkasních podmínek), jelikož až po jejím zaplacení mu banka poskytne potřebné dokumenty, na základě kterých může se zbožím disponovat. Jisté riziko pro prodávajícího znamená skutečnost, že kupující by zboží nezaplatil a nepřevzal. V takovém případě záleží na prodávajícím, jak se zbožím naloží. Dokumentární inkaso se v praxi vyskytuje nejčastěji ve dvou formách:

- dokumenty proti zaplacení inkasní částky (D/P – documents against payment),
- dokumenty proti akceptaci směnky vystavené dodavatelem na odběratele (D/A – documents against acceptance).⁷¹

4.5 Shrnutí

Vývozní obchodní případ z praxe společnosti Teva Czech Industries s.r.o. potvrzuje skutečnosti zjištěné v rámci analýzy zahraničního obchodu společnosti. Na kupní smlouvu se dle doložky o volbě práva ve všeobecných obchodních podmínkách prodávajícího aplikuje česká právní úprava. V daném obchodním případě byla použita doložka CIP, která je nejčastěji používanou dodací doložkou v rámci vývozních obchodních případů divize TAPI. Ve smluvním včlenění doložky do kupní smlouvy lze shledat určité nedostatky, např. neuvedení verze použitých doložek, což by v případě použití doložky, jejíž výklad se v rámci jednotlivých verzí liší, mohlo znamenat potencionální problémy ať už v případě vzniku obchodních sporů či v samotném výkladu práv a povinností vyplývajících z užití doložky pro jednotlivé smluvní strany. Prodávající splnil veškeré podmínky vyplývající pro něj z použité dodací doložky.

Platební podmínkou použitou v tomto případě bylo dokumentární inkaso. Toto tvrzení není zcela v souladu se závěrem zjištěným z analýzy zahraničního obchodu společnosti, kdy nejčastěji využívanou platební podmínkou je hladká platba. Důvodem pro využití dokumentárního inkasa v tomto případě byla skutečnost, že kupující není pro společnost stálým obchodním partnerem, nýbrž se jedná o obchodního partnera poměrně nového a tedy je jistější využít dokumentární způsob platby, který sebou nenese tak velká rizika pro prodávajícího jako hladká platba.

Následující kapitola je věnovaná doporučení pro právní regulaci. Zabývám se zde doporučením pro jasnější stanovení dodací doložky a povinností a práv z ní vyplývajících. Také zde uvádím návrhy použití jiných dodacích doložek INCOTERMS v analyzovaném obchodním případě.

⁷¹ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. 3. vyd. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2010. 552 s. ISBN 978-80-7357-562-5.

5 Doporučení pro právní regulaci

V této části práce se zabývám doporučením pro smluvní strany vzhledem ke správnému včlenění dodací doložky do kupní smlouvy. Také zde uvádím alternativní doložky, které by bylo možné v daném obchodním případě využít, a které by mohly zlepšit podmínky smluvních stran.

5.1 Smluvní včlenění doložky INCOTERMS do kupní smlouvy

Smluvní včlenění doložek INCOTERMS do kupní smlouvy, by mělo respektovat určitá pravidla, která jsem podrobněji rozebrala v části týkající se analýzou obchodních podmínek. V e zkoumaném vývozním obchodním případě společnosti Teva Czech Industries s.r.o. byla dodací doložka stanovena pouze formulací CIP Mumbai. Tato formulace neodpovídá výše uvedeným pravidlům pro smluvní včlenění. Přesto, že se jedná pouze o pravidla neformální, tedy jejich nedodržení nezpůsobí neplatnost doložky, jejich nedodržení by mohlo v případě vzniku obchodního sporu znamenat problém pro smluvní strany.

Prvním nedostatkem v rámci formulace dodací doložky je neuvedení verze doložek INCOTERMS, o kterou se jedná. Jelikož INCOTERMS nejsou právní normou ani mezinárodní smlouvou, nezpůsobí jejich nové vydání zánik vydání předchozího a je tedy na vůli smluvních stran, kterou verzi vydání ve svém případě použijí. Z přiložené dokumentace nevyplývá, která verze doložek byla použita. Po konzultaci se zaměstnanci oddělení exportu vyplynulo, že společnost ve svých obchodních případech využívá obvykle nejnovější verzi doložek, v současnosti tedy verzi INCOTERMS® 2010. I přes toto zjištění, by bylo jistě lepším řešením uvedení verze doložek přímo do formulace dodací podmínky. Tím by se zabránilo možným spekulacím a případným neshodám, které by mohly nastat v případě vzniku obchodního sporu.

Další nedostatek lze shledat v nedostatečně přesně geografickém označení místa určení. V podmínce je pouze určeno označením města Mumbai. Jelikož do sjednaného místa určení nese prodávající veškeré náklady spojené s přepravou zboží, bylo by jistě lepší sjednat co možná nejpresněji bod ve sjednaném místě určení, kde tyto náklady přechází na kupujícího. Z uvedené formulace tak není jasné, zda náklady přechází na kupujícího například již na letišti v Mumbai, nebo až ve skladu kupujícího či v jeho sídle.

Doporučení pro správné smluvní včlenění doložky by mohlo mít následující podobu: CIP, sklad kupujícího v CSI⁷² Airport, Mumbai, INCOTERMS 2010. V této formulaci je jasně stanovená dodací doložka, přesné místo určení (sklad kupujícího na letišti - CSI Airport – Mumbai) a je zde také jasně stanovená verze dodacích podmínek, kterou smluvní strany použily. V případě vzniku obchodního sporu je u takto formulované doložky jasně stanoveno místo, kde přechází náklady z prodávajícího na kupujícího a je zde jasně stanovená verze doložek a smluvní strany se tak řídí shodným výkladem práv a povinností.

5.2 Použití jiných doložek INCOTERMS v obchodním případě

V analyzovaném obchodním případě zvolily smluvní strany po vzájemné dohodě dodací doložku CIP. Jelikož zvoleným způsobem přepravy byla přeprava letecká, lze využití doložek určených pouze pro námořní a vnitrozemskou vodní přepravu zcela vyloučit. Pokud bereme v úvahu verzi doložek INCOTERMS[®] 2010, alternativními doložkami mohou v tomto případě být doložky EXW, FCA, CPT, DAT, DAP a DDP.

Vzhledem k povaze zboží bych na tomto místě vyloučila použití doložky EXW v daném obchodním případě. Tato doložka je nevhodná především z důvodu, že kupující by nemusel být úspěšný při vyřizování vývozních formalit. Zboží, které je předmětem kupní smlouvy, má svou specifickou charakteristiku a povahu (tzn. specifické nároky na skladování a přepravu, především udržení určité teploty apod.). Pokud by byla použita doložka EXW, mohla by nastat i situace, že vzhledem k velké vzdálenosti kupujícího by mohlo dojít ke zpoždění s převzetím zboží a tím by mohlo být zboží, vzhledem ke svým specifickým nárokům na skladování, poškozeno. Pro prodávajícího je tedy výhodnější, vzhledem k vystaveným certifikátům kvality zboží zajistit skladování a přepravu na své vlastní náklady, které se bezpochyby promítnou do výše kupní ceny. Navíc jak vyplývá z analýzy zahraničního obchodu společnosti Teva Czech Industries s.r.o., pokud je v obchodních transakcích v postavení prodávajícího, přepravu zajišťuje skrz externí přepravce ve většině případů sama.

Použití dodací podmínky FCA by přicházelo v úvahu v případě, kdy by byl kupující schopen zajistit sám přepravu zboží, které vyžaduje vyšší nároky na způsob uskladnění během přepravy. Vzhledem k výše zmíněným zkušenostem prodávajícího je lepší ponechat zajištění přepravní smlouvy na prodávajícím a využít jinou dodací podmínku, která povinnost zajistit přepravu stanoví prodávajícímu.

⁷² Chhatrapati Shivaji International

Jako jedna z nejmožnějších alternativ se jeví sjednání dodací doložky CPT. Tato doložka znamená pro smluvní strany stejná práva a povinnosti jako použitá doložka CIP, s výjimkou sjednání pojištění kryjící riziko kupujícího za ztrátu nebo poškození zboží během přepravy. V případě, že by v daném obchodním případě měl prodávající sjednané pouze pojištění na minimální krytí dle cargo doložek, bylo by pro smluvní strany výhodnější zvolit dodací paritu CPT s tím, že pojištění si obstará kupující sám, vzhledem k povaze zboží, na své vlastní náklady. Vzhledem ke skutečnosti, že prodávající má uzavřenou rámcovou smlouvu na veškeré zásilky na období jednoho roku, s limity uvedenými v příloze č. 10, nelze jednoznačně určit, zda by použití doložky CPT a samostatné sjednání pojištění kupujícím, nepřineslo kupujícímu vyšší náklady než v případě použití doložky CIP a zvýšené kupní ceně v důsledku pojištění, uzavřeného prodávajícím na své náklady.

V případě, že by prodávající byl schopen zajistit také vykládku ve sjednaném místě určení (v zemi dovozce) a zajistit, aby zboží bylo dáno kupujícími k dispozici ve sjednaném překladišti v místě určení, přicházelo by v úvahu použití doložky DAT. Proávající by v tomto případě nesl veškeré náklady a rizika spojená s dodáním zboží a jeho vykládkou. Tyto náklady a rizika by se jistě promítly do zvýšené kupní ceny zboží. Dle mého názoru není použití této doložky příliš vhodné, jelikož kupující zajistí ve své zemi vykládku a další úkony s ní spojené jistě efektivněji než prodávající, pro kterého je zajištění vykládky v zemi dovozce problematictější.

Pokud by prodávající byl schopen zajistit dodání zboží kupujícími do sjednaného místa určení (v zemi dovozce), lze využít dodací podmínku DAP. Proávající nese u této doložky veškerá rizika a náklady spojená se zbožím až do jmenovaného místa určení. V případě, že by se kupující opozdil s vyřízením celních formalit pro dovoz, mohlo by to znemožnit prodávajícímu dodání a tím by narůstaly dále náklady, které by ovšem nesl kupující. Z tohoto důvodu, bych použití doložky DAP nedoporučila.

Poslední alternativou, kterou lze při zvoleném leteckém způsobu přepravy použít je doložka DDP. Jedná se doložku s největší povinností pro prodávajícího. Ten by byl v případě sjednání této doložky odpovědný také za odbavení zboží pro dovoz. Použití doložky DDP by bylo v analyzovaném obchodním případě dle mého názoru neefektivní, jelikož veškeré dovozní formality spojené s dovozem uvedeného specifického zboží je schopen snadněji obstarat kupující, který na indickém trhu v této oblasti působí již řadu let.

6 Závěr

V této práci jsem se zabývala analýzou využívání dodacích podmínek v podniku Teva Czech Industries s.r.o. v procesu dodávek zboží smluvním partnerům na konkrétním obchodním případě. Analyzovaná společnost Teva Czech Industries s.r.o. je farmaceutickou společností se sídlem v Opavě, jejíž historie sahá až do konce 19. století. Z analýzy obchodního postavení společnosti jsem dospěla k závěru, že se jedná o prosperující, rentabilní a dobře fungující společnost, která je členem nadnárodní skupiny Teva.

Ve společnosti celkově převažuje export, na celkových prodejkách se podílí zhruba 85%. Zkoumaná divize TAPI se na celkových prodejkách podílí zhruba čtvrtinou. Z analýzy vyplynulo, že nejvíce dodávek uskutečňuje divize ročně do států Evropské unie. Kromě dodávek do EU uskutečňuje své dodávky do zemí po celém světě např. Izrael, Japonsko, USA, Čína apod. Hlavní skutečností, kterou jsem zkoumala v rámci analýzy zahraničního obchodu, byla skutečnost zda společnost využívá při svém dodávkách doložky INCOTERMS. Tyto doložky společnost využívá, a to jak verzi doložek INCOTERMS 2000 tak INCOTERMS® 2010. Nejčastěji využívá doložku CIP, dále pak také CPT, EXW, DAP a DDP.

V další části práce jsem analyzovala dodací podmínky INCOTERMS. Jedná se o mezinárodní obchodní termíny, které se řadí k nestátním prostředkům úpravy závazkových vztahů. Tyto podmínky nejsou právní normou ani mezinárodní smlouvou. Závaznými pro smluvní strany se tak stávají až v případě výslovného odvolání se na ně v textu kupní smlouvy. Vydává je Mezinárodní obchodní komora v Paříži a k jejich prvnímu vydání došlo v roce 1936. Do dnešní doby prošly doložky řadou revizí. V práci jsem analyzovala práva povinnosti vyplývající pro smluvní strany z podmínek INCOTERMS 2000 a následné změny v nejnovějším vydání INCOTERMS® 2010. Doložky INCOTERMS 2000 obsahují celkem třináct doložek, rozčleněných do čtyř skupin, skupina E (EXW), skupina F (FCA, FAS, FOB), skupina C (CFR, CIF, CPT, CIP) a skupina D (DAF, DES, DEQ, DDU, DDP). Doložky INCOTERMS® 2010 obsahují jedenáct doložek a ty jsou rozděleny pouze do dvou skupin, podle způsobu přepravy. Doložky možné pro jakýkoliv druh přepravy jsou EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP a doložky vhodné pouze pro námořní nebo vnitrozemskou vodní přepravu jsou FAS, FOB, CFR, CIF.

Analyzovaný obchodní případ, jehož základ tvoří kupní smlouva mezi prodávajícím (Teva Czech Industries s.r.o.) a kupujícím (Easter Chemicals Pvt Ltd, Mumbai, India), se řídí na základě ustanovení ve Všeobecných obchodních podmínkách prodávajícího českým

právním řádem a veškeré spory vzniklé z této kupní smlouvy budou řešeny příslušným soudem prodávajícího v místě bydliště nebo podnikání tzn. v České republice.

V analyzovaném obchodním případě smluvní strany zvolily dodací doložku CIP. Tato skutečnost potvrzuje závěr zjištěný z analýzy zahraničního obchodu a to ten, že doložka CIP je nejvíce využívanou dodací doložkou v rámci vývozních obchodních případů společnosti. Při formulaci této doložky došlo k některým nesrovnatelnostem, především v neoznačení verze doložek a neuvedení přesného místa určení. Tyto nedostatky by mohly způsobit problémy v případě vzniku obchodních sporů, proto by se dle mého názoru měly smluvní strany zaměřit na správnou formulaci dodací podmínky ve smlouvě, která bude splňovat určitá pravidla. V daném obchodním případě prodávající splnil veškeré povinnosti vyplývající pro něj z použití doložky CIP, především sjednal na své vlastní náklady přepravní smlouvu a měl uzavřeno pojištění zboží kryjící riziko kupujícího za ztrátu nebo poškození zboží během přepravy. Smluvní strany dle mého názoru vzhledem ke všem okolnostem obchodního případu, charakteru zboží a jejich individuálním požadavkům zvolily vhodnou dodací podmínku.

Nejvhodnější alternativou k použité dodací doložce CIP je dle mého názoru dodací doložka CPT. Ta zachovává stejná práva a povinnosti pro smluvní strany, vyjma povinnosti prodávajícího sjednat pojištění. Kupující může uzavřít vlastní pojištění, v případě, že by došel k názoru, že pojištění sjednané prodávajícím, který mám povinnost jej sjednat pouze na minimální krytí u doložky CIP, není dostačující a nepokrývá případnou ztrátu kupujícímu, která by mohla nastat. V této situaci by bylo pro kupujícího výhodnější sjednat doložku CPT a pojištění si obstarat sám, na své vlastní náklady.

Dodací podmínky INCOTERMS jsou v současné době nejčastěji používanými dodacími podmínkami v mezinárodním obchodě. Lze je využít jak v případě mezinárodních kupních smluv, tak také v případě vnitrostátního obchodního styku. Jejich pravidelné revize a aktualizace reagují na vývoj mezinárodního obchodu a přispívají tak k jejich stále většímu rozšíření. Dle mého názoru je vhodné je použít především v případě mezinárodních kupních smluv. Jejich jednoznačně stanovená práva a povinnosti pro smluvní strany a začlenění do smlouvy usnadní smluvním stranám složité sjednávání dodacích podmínek. Jejich používání tak přispívá ke zrychlení obchodního jednání a k zachování vzájemných dlouhodobých obchodních vztahů.

7 Seznam použité literatury

Monografie

BENEŠ, Vlastislav a kol. *Zahraniční obchod*. 1. vyd. Praha: Grada, 2004. 328 s. ISBN 80-247-0558-3.

Incoterms 2010 – pravidla ICC pro použití dodacích doložek ve vnitrostátním a mezinárodním obchodě. 1. vyd. Praha: ICC Česká republika. ISBN 978-80-903297-9-9.

JANATKA, František a jiné. *Obchodní operace ve vývozu a dovozu*. 1. vyd. Praha: CODEX Bohemia, 1999. 408 s. ISBN 80-85963-94-9.

MACHKOVÁ, Hana a jiné. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: Grada, 2010. 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4.

MAREK, Karel a Lenka ŽVÁČKOVÁ. *Obchodní podmínky, obchodní zvyklosti a vykládací pravidla*. 1. vyd. Praha: ASPI, 2008. 296 s. ISBN 978-80-7357-333-1.

Mezinárodní pravidla pro výklad dodacích doložek Incoterms 2000. 2. vyd. Praha: ICC Česká republika. ISBN 92-842-1199-9.

ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. 3. vyd. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2010. 552 s. ISBN 978-80-7357-562-5.

RŮČKOVÁ, Petra. *Finanční analýza*. 3. vyd. Praha: Grada, 2011. 144 s. ISBN 978-80-247-3916-8.

SVATOŠ, Miroslav a kol. *Zahraniční obchod – teorie a praxe*. 1. vyd. Praha: Grada, 2009. 368 s. ISBN 978-80-247-2708-0.

ŠUBERT, Miroslav. *Uplatňování pravidel INCOTERMS 2010 v praxi zahraničního obchodu*. 1. vyd. Praha: ICC Česká republika, 2011. 124 s. ISBN 978-80-904651-0-7.

VOCHOZKA, Marek. *Metody komplexního hodnocení podniku*. 1. vyd. Praha: Grada, 2011. 248 s. ISBN 978-80-247-3647-1.

Seriálové publikace

DOLEŽEL, Vladimír. Několik poznámek k užívání Incoterms (s akcentem na vnitrostátní obchodní styk). *Bulletin advokacie*. 2006, č. 11-12, s. 67. ISSN 1210-6348.

KOUKAL, Pavel. Použití obchodních doložek INCOTERMS 2000 v kupní smlouvě. *Právní rádce*. 2005, č. 8, s. 21 – 23. ISSN 1210-4817.

Právní předpisy

Zákon č. 160/1991 Sb., Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží, v aktuálním znění.

Zákon č. 513/1991 Sb., Obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů.

Internetové zdroje

EASTERN CHEMICALS. *About us* [online]. EasternChemicals.in, 2013 [cit. 2013-03-18]. Dostupné z: <http://www.easternchemicals.in/about.php>

ICC CZECH REPUBLIC. *O ICC/About ICC* [online]. ICC ČR, 2013 [cit. 2013-02-11]. Dostupné z: <http://www.icc-cr.cz/o-icc>

MINISTERSTVO SPRAVEDLNOSTI. *Obchodní rejstřík a sbírka listin* [online]. Justice.cz, 2012 [cit. 2012-12-28]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-dotaz?dotaz=Teva+czech+industries>

ŠUBERT, Miroslav. Nová incoterms 2010 obsahují jen jedenáct pravidel. *Dopravní noviny – Týdeník pro dopravu a logistiku* [online]. 2009, č. 9 [cit. 2013-03-14]. Dostupné z: <http://www.dnoviny.cz/logistika-spedice/nova-incoterms-2010-obsahuji-jen-jedenact-pravidel>

TEVA. *Firemní zásady* [online]. TevaPharm.cz, 2012 [cit. 2012-12-28]. Dostupné z: <http://www.tevapharm.cz/web/structure/13.html>

TEVA. *Historie* [online]. TevaPharm.cz, 2012 [cit. 2012-12-28]. Dostupné z: <http://www.tevapharm.cz/web/structure/historie-11.html>

TEVA. *O společnosti* [online]. Teva.cz, 2007 [cit. 2012-12-28]. Dostupné z: <http://teva.cz/teva-se-predstavuje/o-spolecnosti.htm>

TEVA. *Pharma* [online]. TevaPharm.cz, 2012 [cit. 2012-12-28]. Dostupné z: <http://www.tevapharm.cz/web/structure/pharma-19.html>

TEVA. *Produkty* [online]. TevaPharm.cz, 2012 [cit. 2012-12-28]. Dostupné z: <http://www.tevapharm.cz/web/structure/29.html>

TEVA. *TAPI* [online]. TevaPharm.cz, 2012 [cit. 2012-12-28]. Dostupné z: <http://www.tevapharm.cz/web/structure/tapi-23.html>

8 Seznam zkratek

AFTD	American Foreign Trade Definitions
API	Active Pharmaceutical Ingredient
BOZP	Bezpečnost a ochrana zdraví při práci
CFR	Cost and Freight (Náklady a přepravné)
CIF	Cost, Insurance and Freight (Náklady, pojištění a přepravné)
CIP	Carriage and Insurance Paid (Přeprava a pojištění placeny do)
CPT	Carriage Paid To (Přeprava placena do)
DAF	Delivered At Frontier (S dodáním na hranici)
DAP	Delivered at Place (S dodáním v místě určení)
DAT	Delivered at Terminal (S dodáním do překladiště)
DDP	Delivered Duty Paid (S dodáním clo placeno)
DDU	Delivered Duty Unpaid (S dodáním clo neplaceno)
DES	Delivered Ex Ship (S dodáním z lodi)
DEQ	Delivered Ex Quay (S dodáním z nábřeží)
D/A	Documents against acceptance
D/P	Documents against payment
EBIT	Earnings before Interest and Taxes (zisk před úroky a zdaněním)
EDI	Electronic Data Interchange (elektronická výměna dat)
ESVO	Evropské sdružení volného obchodu
EXW	Ex Works (Ze závodu)
FAS	Free Alongside Ship (Vyplaceně k boku lodi)
FCA	Free Carrier (Vyplaceně dopravci)
FOB	Free on Board (Vyplaceně loď)
HAPI	High Potent Active Pharmaceutical Ingredient
ICC	International Chamber of Commerce
JIT	Just In Time
LASH	Lighter Aboard Ship
Ltd.	Limited company
ObchZ	Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů
OSN	Organizace spojených národů
RAFTD	Revise American Foreign Trade Definitions
ROA	Return On Assets (rentabilita aktiv)

ROCE	Return On Capital Employed (rentabilita investovaného kapitálu)
ROE	Return On Equity (rentabilita vlastního kapitálu)
ROS	Return On Sales (rentabilita tržeb)
SNS	Společenství nezávislých států
s.r.o.	Společnost s ručením omezeným
UNCITRAL	United Nations Commission on International Trade Law
WTO	World Trade Organization
ZoÚ	Zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů

Prohlášení o využití výsledků diplomové práce

Prohlašuji, že

- jsem byla seznámena s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, diplomovou (bakalářskou) práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že diplomová práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího diplomové práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o diplomové práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, diplomovou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 26.4.2013

Hana Hrubá

...

Bc. Hana Hrubá

Seznam příloh

- Příloha č. 1 Organizační struktura
- Příloha č. 2 Rozvaha společnosti Teva Czech Industries s.r.o. za období 2006 – 2011 ve zkráceném rozsahu
- Příloha č. 3 Výkaz zisku a ztráty společnosti Teva Czech Industries s.r.o. za období 2006 – 2011
- Příloha č. 4 Dotazník – Využití doložek INCOTERMS v praxi Teva Czech Industries s.r.o. – divize TAPI
- Příloha č. 5 INCOTERMS® 2010 – grafické znázornění
- Příloha č. 6 Objednávka (Purchase order) společnosti Eastern Chemicals
- Příloha č. 7 Převážní dokument – Air Waybill
- Příloha č. 8 Vývozní doprovodný doklad
- Příloha č. 9 Certifikát kvality č. 1, Certifikát kvality č. 2
- Příloha č. 10 pojistný certifikát
- Příloha č. 11 Faktura vydaná společností Teva Czech Industries s.r.o.